

画出你的答案

用思维导图理清思路、解决问题、达成目标

暖乎乎 著

电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

内 容 简 介

我究竟适合什么工作？面试如何顺利过关？开会怎么能更高效？灵感该如何捕捉？分手还是不分手？时间都去哪儿了？读书怎么能又快又好？……

“思维导图”或许能帮到你！

本书描写了作者用思维导图解决实际问题的经历：求职面试、沟通交流、创意思考、人生决策、目标管理、社交人脉、旅行探索、记笔记、亲子教育……全书共 23 个实战场景，作者分享了每幅思维导图背后的思考过程、绘制步骤和实现效果。

通过阅读本书，你也将学会如何使用思维导图工具，用它理清思路、解决问题、达成目标！

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有，侵权必究。

图书在版编目（CIP）数据

画出你的答案：用思维导图理清思路、解决问题、达成目标 / 暖乎乎著. —北京：电子工业出版社，2016.2
ISBN 978-7-121-27415-2

I . ①画… II . ①暖… III . ①思维方法—通俗读物 IV . ① B804-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 246561 号

策划编辑：张慧敏

责任编辑：徐津平

印 刷：北京千鹤印刷有限公司

装 订：北京千鹤印刷有限公司

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编：100036

开 本：880×1230 1/24 印张：8.25 字数：252 千字

版 次：2016 年 2 月第 1 版

印 次：2016 年 2 月第 1 次印刷

定 价：49.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：（010）88254888。

质量投诉请发邮件至 zlts@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线：（010）88258888。

写在前面

1. 我的人生是怎么被思维导图改变的？

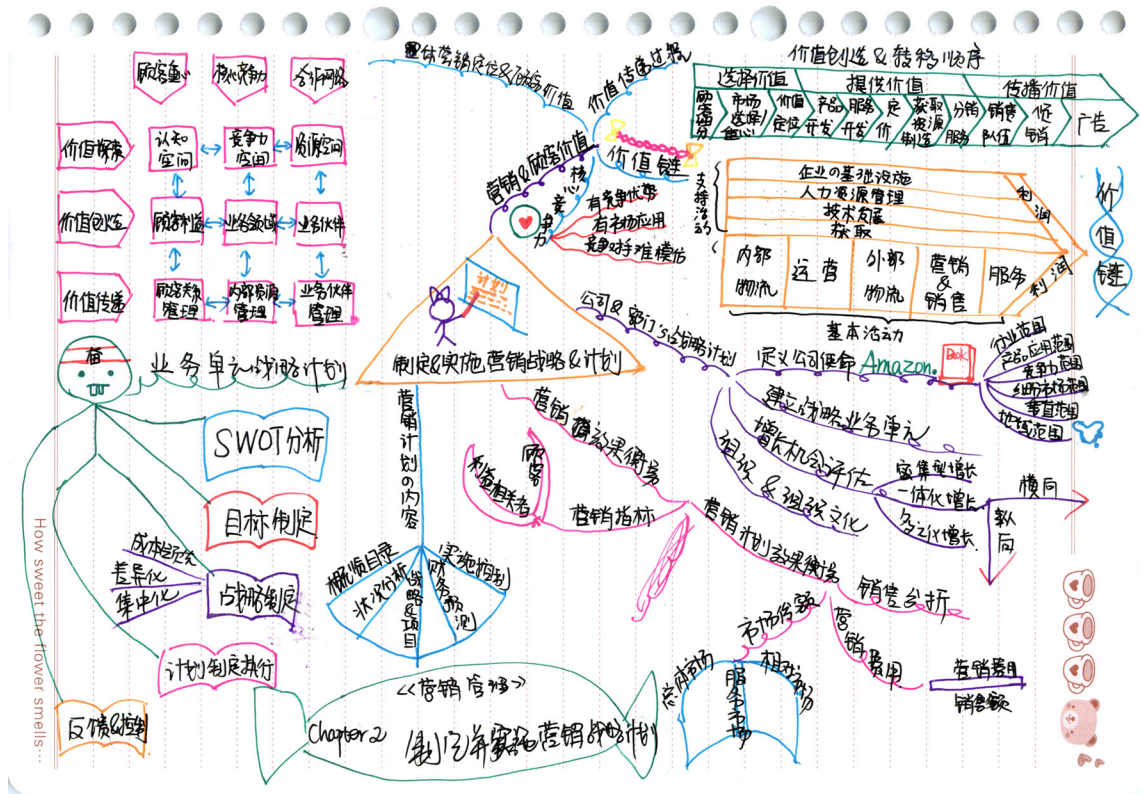
思维导图彻彻底底地改变了我的人生。

第一次读托尼·博赞《思维导图》的时候，我还在上大学。读完后有点惊为天书的感觉：“哇哦，原来世界上还有这么一种东西啊！”那时的我并不知道，它会给我的工作、学习和生活带来那么多美好而积极的变化。

读书笔记思维导图：自学营销知识

读书的时候我会逃掉不喜欢的课，跑去图书馆看书。有时会“啃”些“大部头”，如菲利普科特勒的《营销管理》，边“啃”边画思维导图笔记。





(读书笔记思维导图：《营销管理》第1章“制定实施营销战略计划”，让“大部头”不再难“啃”)

人生决定思维导图：指明毕业方向

和很多大学生一样，我在快毕业的时候也面临着“工作”还是“考研”的选择，我想了很久都没有得到答案。偶尔想起《思维导图》那本书里说，思维导图可以帮人做决定。我重新去读了那个章节，然后很认真地画了一幅思维导图，权衡考研与工作的利弊得失。在描描画画的过程中，心中模糊的想法逐渐在纸上变得清晰，答案是——我想先工作。



(人生决定思维导图：做出“考研”还是“工作”的人生决定)

人物关系思维导图：助力客户沟通

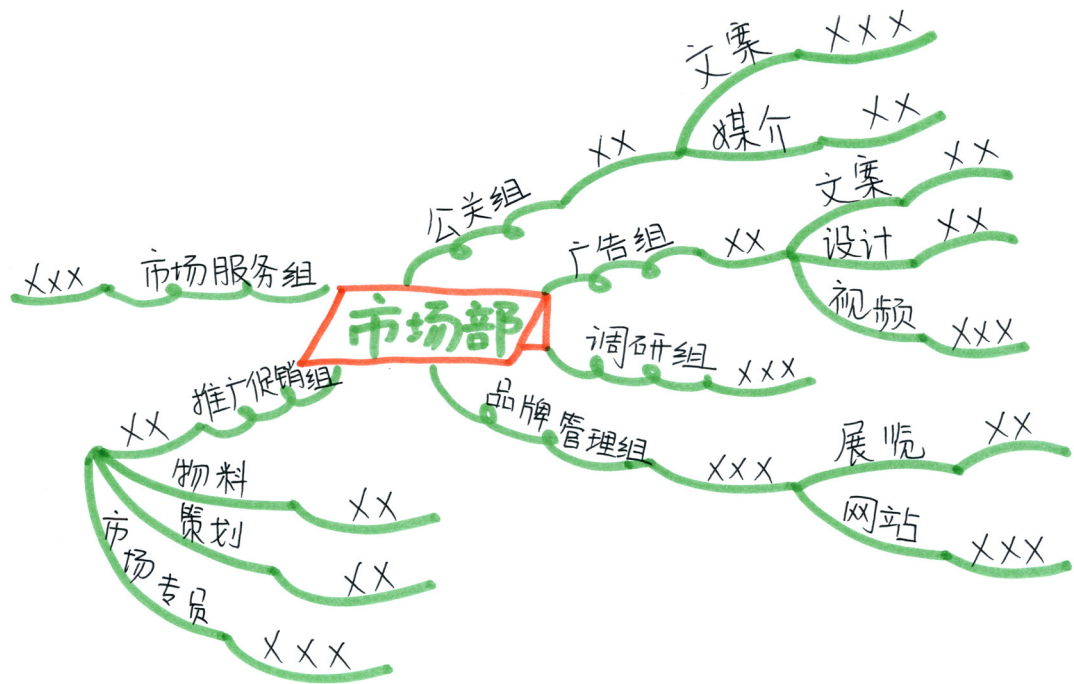
我在一家市场营销咨询公司开始了自己的职业生涯。这份工作对我来说最大的挑战是跟客户沟通。一个二十多岁初出茅庐的小姑娘，动辄就要去跟四五十岁的“大叔”客户沟通营销方案的细节，这让我特别头疼。



在缺乏职场经验的时候，怎样才能沟通中不露怯？

这是我当时一直在思考的问题。我想了一招，在沟通前先用思维导图整理一下思路，把想要传达的重点信息，条理清楚地画出来，列上相关的事实和数据。这样一来，面对经验比自己丰富的客户时，底气会足很多。后来，我常常因为跟客户沟通做得好，获得一些机会。

有时候跟客户沟通需要对接一个部门。我比较“脸盲”，搞不清谁是谁，干脆就把整个部门的人物关系图用思维导图画出来。这样一来，决策链条便清清楚楚，遇到不同的事情，心里也会非常清楚该去找谁。



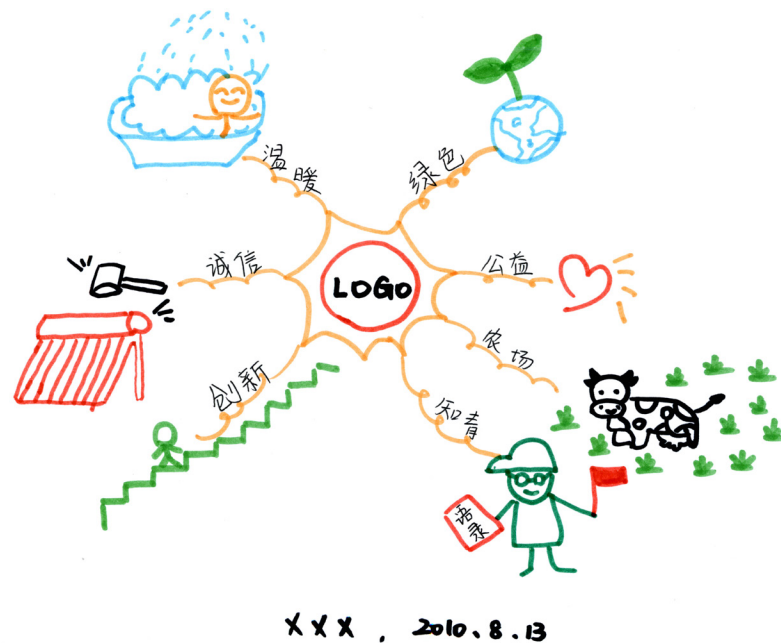
（人际关系管理思维导图：帮助快速熟悉客户组织内部的人际关系）

礼物思维导图：一张纸打动亿万富豪

有一回，客户公司的董事长过生日，老板让我代表公司送一份生日礼物。这可把我难坏了。

给身价好几亿的人送礼物，什么东西既妥帖又能给他留下深刻的印象呢？

想来想去，也没想到什么合适的东西可买。快愁坏了的时候，我灵机一动，为他创立的品牌画了张思维导图，主题是这个品牌的核心精神。这位上市公司的董事长特别喜欢这个礼物，把这幅图一直放在办公桌上。我辞职后，有一天突然接到他的电话，他刚成立了一家新公司，问我是否有兴趣加入。之前跟他见面次数非常有限，他会记得我，就是因为这幅思维导图生日礼物。我有更想做的事情，便婉言拒绝了他的邀约，但还是很感激他记得有我这个人。



（礼物思维导图：打动了身价亿万上市公司董事长）

自我介绍思维导图：打造过目不忘的第一印象

趁第一份工作的间隙，我参加了“幸福行动家”时间管理工作坊。活动中，我使用了一张思维导图名片，跟大家介绍自己。



（自我介绍思维导图：让别人更快记住我是谁，暖乎乎手绘，高丽娟设计）

年计划思维导图：让时间带你去你想到的地方

那个工作坊最后有一个环节，是分享自己的5年计划。我画了一幅年计划思维导图。思维导图名片和年计划思维导图，让参加工作坊的很多人开始了解思维导图，并通过思维导图记住了我。我也由此开始了与各种学习型社群的不解之缘，认识了很多志同道合的好朋友。一晃5年过去了，当时的5年计划上写的很多愿望也在直接或间接地实现着。



(5年计划思维导图：让时间看得见，2011年)

旅行计划思维导图：酝酿说走就走的旅行

辞掉第一份工作以后，我过了历时3个月的间隔季，我给这个计划起名叫“出轨99天”。这99天我做了3件事情：爱人，去西部公益组织做志愿者；爱己，独自去印度旅行14天；爱家，带爸爸妈妈旅行一周。我把计划写出来发布在网站上，并配上思维导图，好几家出版社都来约稿，让我把这99天的经历写成书。一个朋友还帮我拉了一笔赞助。



（旅行计划思维导图：计划了一场说走就走的旅行）

个人优势挖掘思维导图：最适合的工作才是最好的

在这 99 天中，我一直在思考，接下来的路该怎么走。回顾自己曾经做过的事情，无论是写营销咨询报告、写人物访问稿件，还是画思维导图，好像都是信息收集、整理、分析和输出的过程。那我可不可以找一份工作，它的工作流程就是信息收集、整理、分析和输出呢？

机缘巧合，我得知北京有家特别好玩的，又在业界享有盛誉的咨询公司，以基于社会学和人类学的青年文化研究，为一线国际、国内品牌提供咨询服务。感觉这家公司做的事情很有趣，而且每个人都散发一种“荷尔蒙爆棚”的年轻气质。

想去业界顶尖的公司，没有相关的学术背景和从业经历，怎么办？

我用思维导图梳理了自己的经历：市场营销咨询公司从业 2.5 年；媒体撰稿经验 7 年；一个



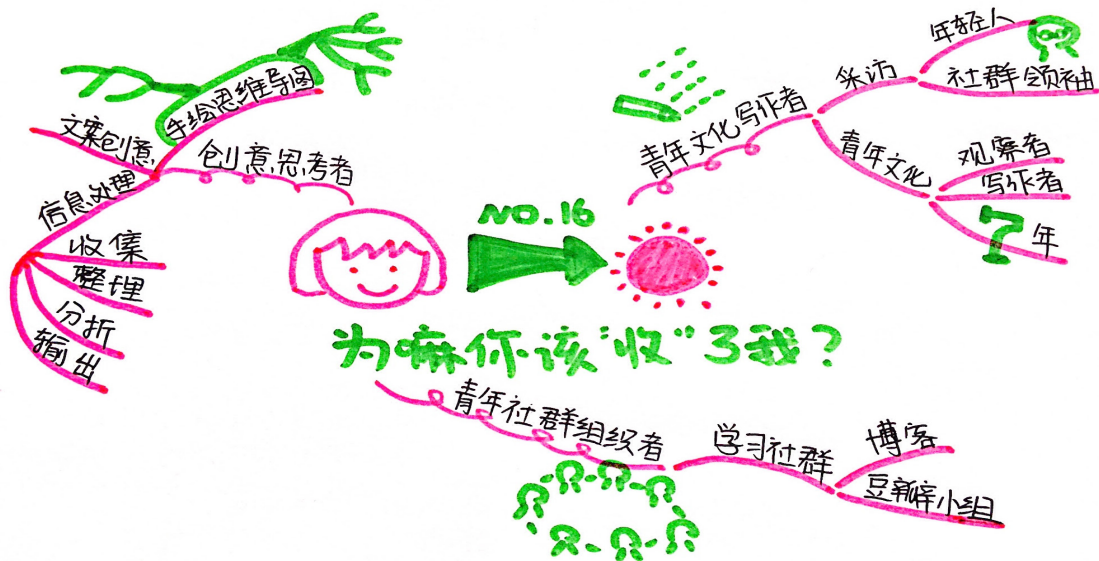
人品牌建设 2 年。我欣喜地发现，可以找到一些与目标公司的关联！



（个人优势挖掘思维导图：帮助我在过去的经历中找出自己的核心优势）

简历思维导图：找准需求轻松转行

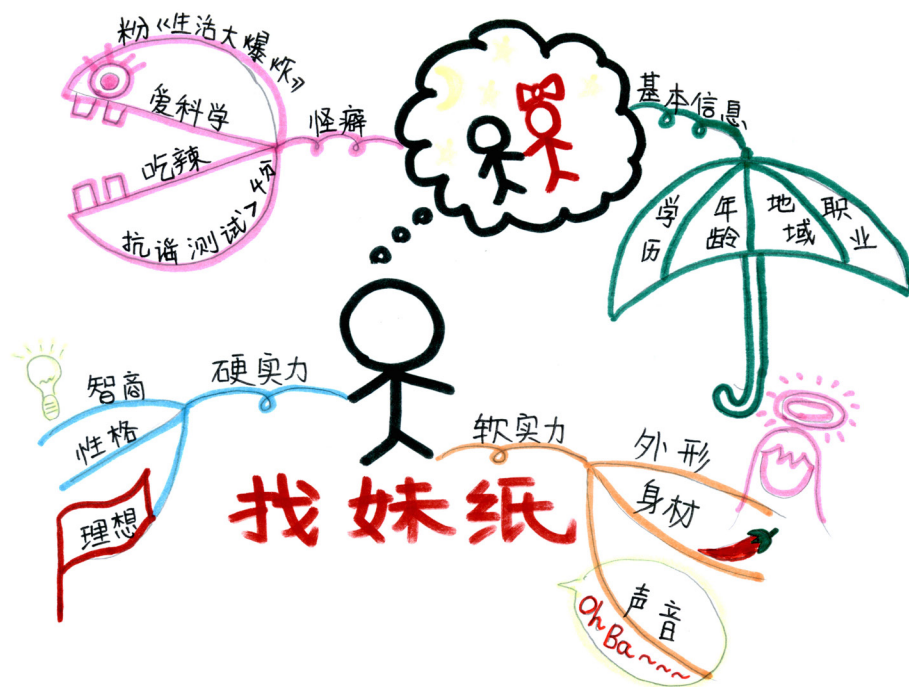
我在简历上写了 3 个标签：年轻人文化写作者、年轻人学习社群组织者、创意思考者。每个标签都与目标职位的要求高度相关。投递申请材料时，我把自己的思维导图作品作为附件一起投递出去。几轮面试后，我进入了这家公司，至今仍然在这里，十分喜欢这份有趣的工作和这个有爱的集体。



(简历思维导图：帮我成功跨专业转行，进入顶尖的定性研究公司工作)

征婚启事思维导图：未完待续

在北京有更多机会参加各种活动。我陆续在清华大学 EMBA 讲座、果壳网“万有青年烩”活动和 Evernote 印象笔记线下沙龙上，跟很多人分享我的思维导图故事。



（征婚启事思维导图：在果壳网举办的“万有青年烩”上分享《思维导图找妹子》）

我也会用思维导图帮一些朋友解决他们当下的难题：找什么样的工作、交往什么样的对象、起什么品牌口号……

2. 思维导图的核心：问题解决式思考模型

手绘思维导图是一种有用且有爱的工具，既可以帮助自己理清思路解决问题，又能带来幸福感。绘制思维导图的过程也是一个创作的过程。每每投入其中时，都能够获得平静且愉悦的“心流”体验，享受创作带来的成就感和幸福感。

以前，在各种场合分享思维导图的种种时，大家不停地问我各种问题：如何提炼关键词？如何分层？怎么发散思维？……每当这种时候我才发现，原来大家在画思维导图时会普遍遇到的困难，我竟然从来都没有遇到过。我也因此拒绝了十几家出版社的写书邀约，因为我完全不知道该怎么写。

我猜想，一定有某种我不知道的原因，让我学习思维导图这件事，比别人要来得容易些。我一直不知道这个原因到底是什么。直到我进入定性市场研究行业，成了咨询公司的一名人类学研究员。

简单地说，我每天的工作，是针对不同客户提出的商业难题，对小规模的目标消费者进行深入访问，收集故事。通过分析这些故事得到洞察，帮助客户应对商业上的挑战。

复杂点说，界定客户的商业问题后，我们通过转换问题和拆解问题，把商业问题变成能被消费者回答的一系列问题。然后，再通过逆向的过程，把消费者的故事进行层层分析、提炼，最终得到商业问题的答案。

我这才开始尝试写一本关于思维导图的书，通过写作把隐形的知识显性化。有天在和编辑开会时，我突然说：“其实，每一幅思维导图都是在试图解决或解答一个问题。思维导图发散的过程就是拆解问题的过程。思维导图的每一个新的层级，都是在回答上一个层级提出的问题。”

讲出来以后，我被自己吓了一跳。我突然明白了，为什么我在学习的过程中不自知地“跳过”了那些障碍。一直以来，我已经非常习惯通过“拆解问题来回答问题”这样一种思考模式。每当我在现实生活中遇到一些问题时，我会非常自然地去画思维导图：先找出问题（确立思维导图主题），再拆解问题（发散思维导图的层级），然后试着去回答被拆解的问题（提炼关键词），在这个循环往复的过程中不断发散思考，直到逼近答案，找到解决问题的出路。

在思维导图的背后，其实是一种问题解决式（problem-solving）的思考模型。咨询公司用这种思考模型，为品牌解决大大小小的商业问题。个人也可以用这种思考模型，帮助自己整理思路，解决工作、学习和生活中的难题。

学思维导图，不光是学“怎么画”，更重要的是学“怎么想”。在本书中，我把用手绘思维导图实现不同目标的经历写了出来，将画图背后的思考过程一一拆解，与大家分享。

期待这个既有用又有爱的工具，也能为你的生活带来些许积极而美好的改变！

3. 《画出你的答案：用思维导图理清思路、解决问题、达成目标》：和读者一起写成的书

打从一开始，我就想出一本既通俗又实用的思维导图工具书。

结合我在咨询行业从事市场研究工作的背景，在这本书的写作过程的不同阶段，我都让读者参与了进来。

市场研究：浸入读者生活场景

我见过的思维导图学习者，大概可以分为两类：一类是听说过这个工具，很想学、买过书，但是没有读完。问他们为什么，大多数的回答是觉得理论太难，不知道从哪里入手，学不会；另一类从一开始就不觉得思维导图有什么难，非常自如地去手绘，或者使用思维导图软件画图。但因为没有掌握基本原则，在使用思维导图的过程中常常遇到障碍，导致停滞不前。

如何写一本既通俗又实用的思维导图工具书呢？在动笔之前，我着手启动了一个关于思维导图的研究项目，先后对 5 位思维导图的学习者进行了一对一的访问，在这 5 人中，既有高阶学习者，也有初阶学习者。



	名字	简介	相关链接
思维导图高阶学习者	Feiafei	豆瓣概念图 & 思维导图小组组长	http://www.douban.com/group/mindmaps/
	京米粒	思维导图达人	http://www.jingmili.com
	Linda	思维导图达人	微信公众号：导演语录
思维导图初学者	Relic	印象笔记用户支持	
	大志	奥美广告创意组长	

在一对一的访问中，5 位思维导图学习者分享了他们学习和应用思维导图的故事。让我印象最深刻的是，大家使用思维导图的应用场景非常丰富：沟通、方案策划、儿童教育、备考、开会、英语学习、创意构思、读书笔记、做计划、听讲座、面试、自我分析、职业选择……于是，我给这本书制定了 4 个写作原则。

- 功能性：对思维导图的不同功能进行总结；
- 故事性：结合自己使用思维导图的真实故事来讲述功能；
- 场景化：结合日常的工作、生活、学习生活场景，去描述思维导图在不同方面能给大家带来的帮助；
- 思考过程：不光讲怎么画思维导图，还会阐明每张思维导图背后的思考过程。

读者反馈：以读者为中心进行写作

在初稿完成后，我组织了 2 场读者座谈会，每场邀请 5 位读者试读初稿，给出他们的反馈。读者来自各种不同的职业背景，有工作 5 年以上的资深职场人，有职场新鲜人，同时也覆盖了还在读书的学生。

	名字	职业
资深职场人	Linda	小学老师
	Kity	外企销售
	糖宝	软件维护
	马金红	工程师
	阿飞	IT 销售
职场新鲜人	Reggie	市场研究
	安欣	审计师
	小葵	报社记者
学生	绿苑	大学生
	Joanna	硕士在读生

读者们不吝赐教，分享了自己非常真实的阅读感受，给出了很多特别好的建议。

- 引入读者的疑问：“可不可以把读者的疑问带进你自己的故事，跟我们有更多的关联？”
- 不只有入门内容：“多增加高阶应用！”
- 视觉化设计：“全书能用思维导图的地方都用思维导图吧，比如思维导图目录、章节介绍。”
- 强化思考过程：“希望知道画图之前，以及画每个步骤的思考过程，你都问了自己哪些问题？我们可以通过同样的问题去思考。”
- 强调实际应用的效果：“你用了思维导图做一件事情，然后发生了什么，是不是给你带来了正面的结果？”

每场座谈会，都给我很多实实在在的启发，我把读者说的话认真记了下来，针对大家的建议，对书稿进行了调整和修改。

思维工坊：连结思维导图学习者，持续收集需求

在写作本书期间，我也开始举办“暖乎乎手绘导图思维导图工作坊”，每期组织 8 名学习者一起学习。我通过设计好的环节，引导大家去体会和内化思维导图的基本原则及画法。

每届工作坊，学习者都会在活动过程中提出很多实际的问题。

“颜色到底该怎么用？”

“画着画着空间不够了怎么办？”

“思维导图会不会越画越纠结？”

.....

这些问题给了我手绘思维导图内容的很多提示，帮我克服了“知识的诅咒”¹。

之前帮一部电影作品做研究的时候，导演说：“观众走进电影院，交付给我的是一段时光，我所能做的，就是不负他们的时光。”

我也期待，你手上的这本书，能不负你的时光！

¹ “知识的诅咒”来自Elizabeth Newton1990年在斯坦福大学做过的一个实验。结论是“已拥有某种知识的人，想象不到缺乏这种知识会是什么情形……我们的知识‘诅咒’了我们。对于我们来说，同别人分享我们的知识变得很困难，因为我们不易重造我们听众的心境（即不知道别人不知道什么）”——《粘住》，【美】奇普·希思，丹·希思 著，雷静译，中信出版社。

目 录

第一部分 基础篇：思维导图是什么？ / 1

01 思维导图是什么？ / 2

- 1.1 思维导图是什么？ / 2
- 1.2 思维导图的基本组成元素有哪些？ / 2
- 1.3 画思维导图的基本步骤是什么？ / 3

第二部分 实践篇：思维导图能解决哪些问题？ / 7

02 职业发展思维导图 / 8

- 2.1 求职面试 / 10
 - 实战场景 1 你到底想找什么样的工作？——挖掘个人核心优势 / 11
 - 实战场景 2 我想去的公司究竟需要什么样的人？——调查目标公司背景 / 17
 - 实战场景 3 为什么你应该“收”了我？——制作针对性简历 / 22
 - 实战场景 4 如何在面试时过关斩将顺利通关？——准备面试 / 28
- 2.2 沟通交流 / 31

实战场景 5 如何避免把有限的生命浪费在无限的开会上? ——组织高效会议 / 32

实战场景 6 怎样才能让我的演讲吸引别人? ——上台演讲 VS 当众发言 / 39

实战场景 7 别人的钱、时间、脑力怎样才能为我所用? ——写项目计划书 / 47

2.3 创意思考 / 54

实战场景 8 想要第一次独立执行项目就上手? ——项目规划 / 55

实战场景 9 怎样把飘渺的思绪变成有序的文字? ——文章写作 / 62

实战场景 10 奥美文案如何捕捉价值 400 万的大创意? ——头脑风暴 / 69

03 生活管理思维导图 / 76

3.1 人生决策 / 78

实战场景 11 人生的十字路口, 何去何从? ——下一步做什么 / 79

实战场景 12 分手还是不分? ——跟谁在一起 / 86

3.2 目标管理 / 91

实战场景 13 我的梦想长什么样子? ——设定目标 / 计划 / 92

实战场景 14 时间都去哪了? ——年度个人总结 / 98

实战场景 15 80% 的时间花在什么事情上? ——年度工作回顾 / 103

3.3 社交人脉 / 108

实战场景 16 怎么让别人记住我是谁? ——自我介绍 / 109

实战场景 17 什么礼物能打动亿万富豪? ——送礼物 / 114

实战场景 18 脸盲患者如何快速搞清楚谁是谁? ——人际关系管理 / 119



3.4 旅行探索 / 125

实战场景 19 怎么又快又好地打包行李？——旅行清单 / 126

04 学习记录思维导图 / 131

4.1 记笔记 / 133

实战场景 20 信息爆炸时代，如何阅读更有效？——读书笔记 / 134

实战场景 21 听了那么多“干货”，还是过不好人生？——讲座笔记 / 140

实战场景 22 手帐爱好者如何兼顾生活记录和本子美化？——幸福日记 / 147

4.2 亲子教育 / 151

实战场景 23 如何让小朋友从小学会自我管理？——假期计划 / 152

第三部分 进阶篇：思维导图如何画？ / 159

05 思维导图进阶知识 / 160

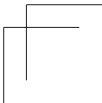
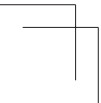
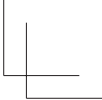
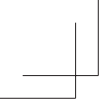
5.1 画图前需要哪些准备？ / 160

5.2 思维导图有哪些基本原则？ / 162

5.3 画图技巧：不会画画怎么办？ / 166

06 常见问题解答 / 171





第一部分

基础篇：思维导图是什么？

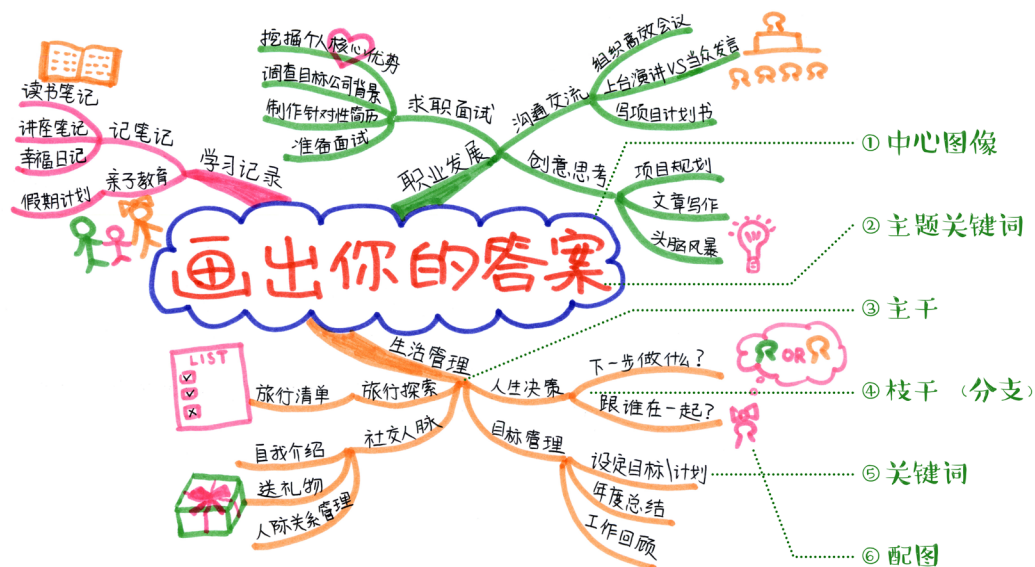
01 思维导图是什么？

1.1 思维导图是什么？

思维导图 (Mind Map), 又称心智图, 是一种图像式思维工具, 即一种利用图像来表达思维、辅助思考的工具。

1.2 思维导图的基本组成元素有哪些？

思维导图是由中心图像、主题关键词、主干、分支、关键词和配图组成。



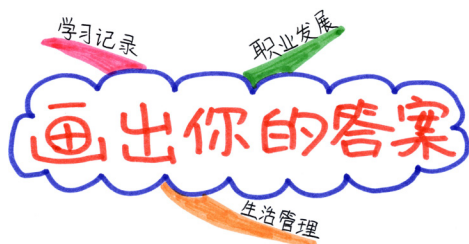
- 中心图像：在中心用视觉图像呈现主题，激发创作欲望，为思维发散做准备；
- 主题关键词：描述主题的文字，一般写在中心图像周围；
- 主干：思维导图的第一层分支，在阅读一幅思维导图时，首先会收进眼底的信息；
- 分支：除主干之外，思维导图的其他所有分支，按顺序分别叫作“第二分支”、“第三分支”、“第四分支”……；
- 关键词：写在分支上的文字；
- 配图：思维导图的图像，主要是为了增加视觉刺激，让头脑更灵活地自由联想，更深刻地记忆。另外可以增加绘制过程的趣味性，让人有一种“创作”的成就感。

1.3 画思维导图的基本步骤是什么？

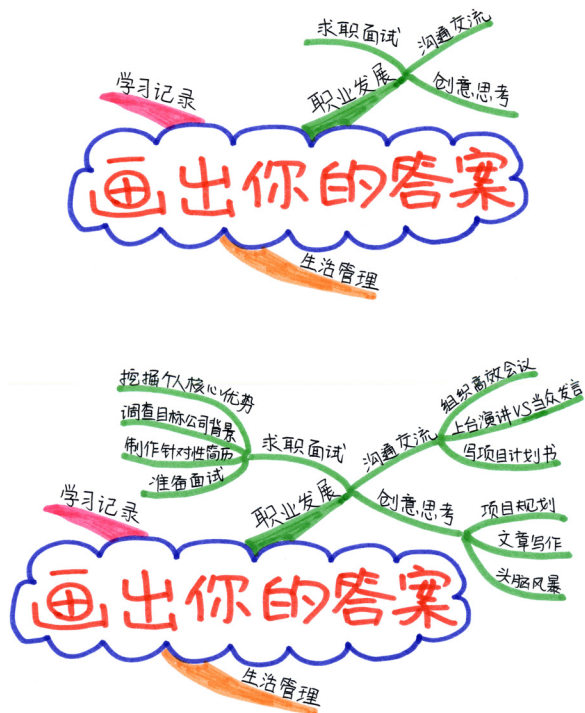
1. 在纸的中央画上中心图像，写上主题关键词；



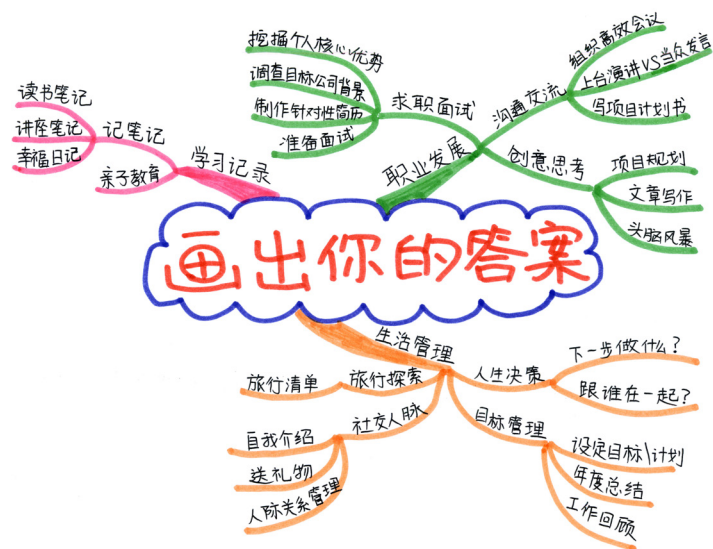
2. 围绕中心图像，画出主干。在主干上方写关键词、画配图；



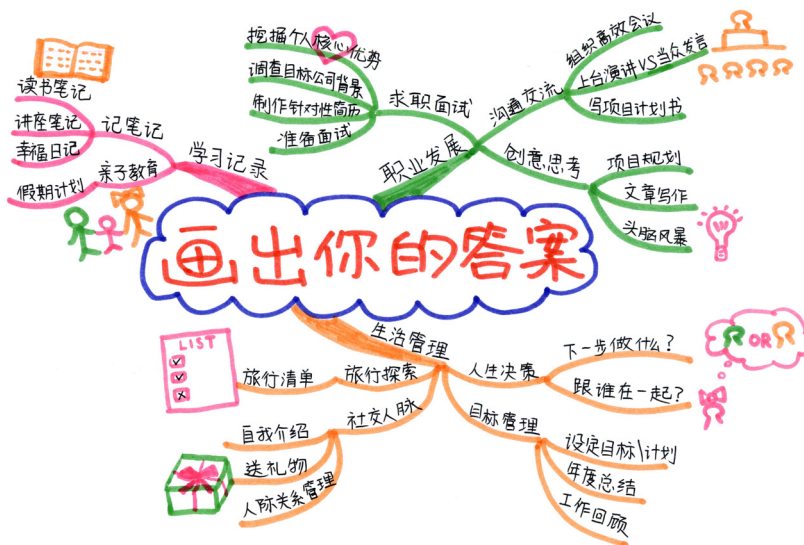
3. 开始围绕第一条主干，一层一层地画分支。在分支上写关键词、画配图；



4. 重复第 3 步，围绕其他主干，一层一层地画分支。在分支上写关键词、画配图；



5. 补充配图。



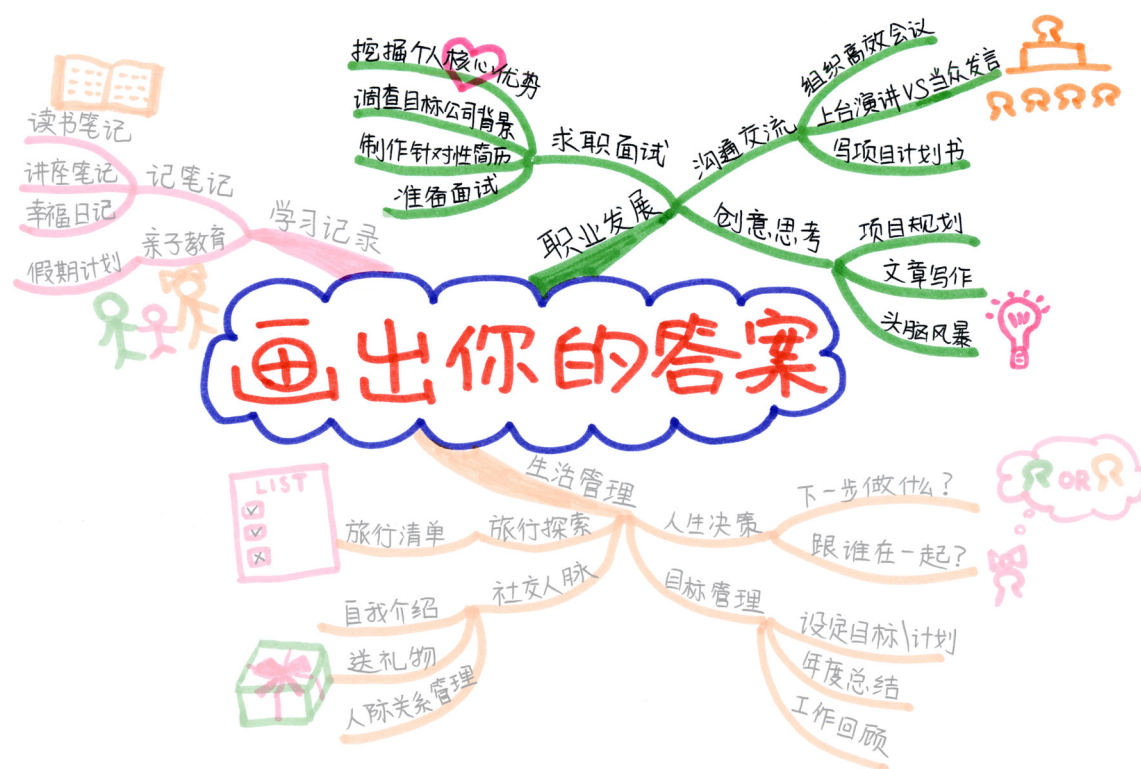
思维导图是什么？它的基本组成元素有哪些？画思维导图的基本步骤是什么？现在，你已经掌握了有关思维导图的最基础的知识。

很简单是不是？别着急，我们先来看看思维导图有哪些实践应用，最后再进入有关思维导图的高阶知识学习！

第二部分

实践篇：思维导图能解决 哪些问题？

02 职业发展思维导图



职业发展

2.1 求职面试

你到底想找什么样的工作？

挖掘个人核心优势

我想去的公司究竟需要什么样的人？

调查目标公司背景

为什么你应该“收”了我？

制作针对性简历

如何在面试时过关斩将顺利通关？

准备面试

2.2 沟通交流

如何避免把有限的生命浪费在无限的开会会上？

组织高效会议

怎样才能让我的演讲吸引别人？

**上台演讲
VS 当众发言**

别人的钱、时间、脑力怎样才能为我所用？

写项目计划书

2.3 创意思考

想要第一次独立执行项目就上手？

项目规划

怎样把飘渺的思绪变成有序的文字？

文章写作

奥美文案如何捕捉价值 400 万的大创意？

头脑风暴

2.1 求职面试

挖掘个人核心优势
调查目标公司背景
制作针对性简历
准备面试

想去一家看起来高大上的公司，
而自己的履历上又没有什么
金光闪闪的名字，怎么办？

你到底想找什么样的工作？ ——挖掘个人核心优势

2012 年 6 月，间隔季回来，我开始重新面对现实生活。确切地说，是万分艰难地重建我的生活。

99 天的间隔季，我去了西南部做志愿者、去了印度独自旅行、带爸妈在国内游玩。辞职之前，我既害怕又兴奋。害怕是因为我把自已推向了巨大的未知里，没有工作、没有居所、感情飘忽不定……完全无法想象之后的生活是什么样子的。兴奋是因为我对即将发生的、未知的一切充满了好奇，迫不及待地想要去体验朝九晚五之外的生活。体验完了，回归现实生活，每天思考的头等大事便是——找什么样的工作？

我喜欢的工作？我适合的工作？我既喜欢又适合的工作？如果有第 3 种，那它究竟是一种什么样的工作呢？干想了好几天，也想不出来什么眉目。于是我想画一幅思维导图，梳理一下自己的经历。



思考过程

中心问题	从个人经历来看，我喜欢又擅长的事情是什么？
拆解问题	我做过的哪几个方面的工作？
	这些工作涉及哪些具体的工作内容？
	这些工作内容用到的技能有哪些？

接下来，一边画图一边试着回答这些问题。

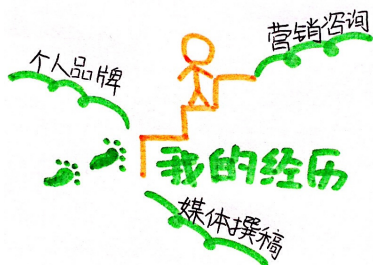


画图过程



1. 在中心图上画一个上台阶的小人，脚印代表足迹和经历。在图中央写上“我的经历”主题关键词，然后开始回想过去所有繁杂的经历。

思考：
从个人经历来看，我既喜欢又擅长的事情是什么？



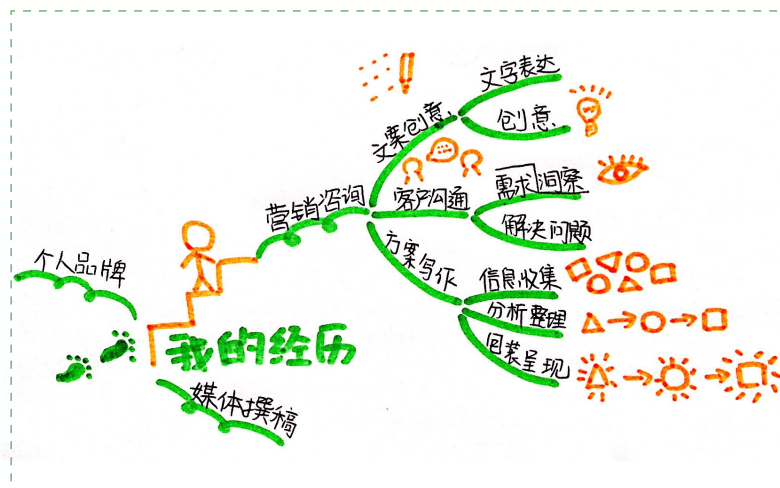
2. 将自己的经历大致归类，我在主干上写上几段经历的名称：营销咨询、媒体撰稿、个人品牌。

思考：
我做过哪几个方面的工作？



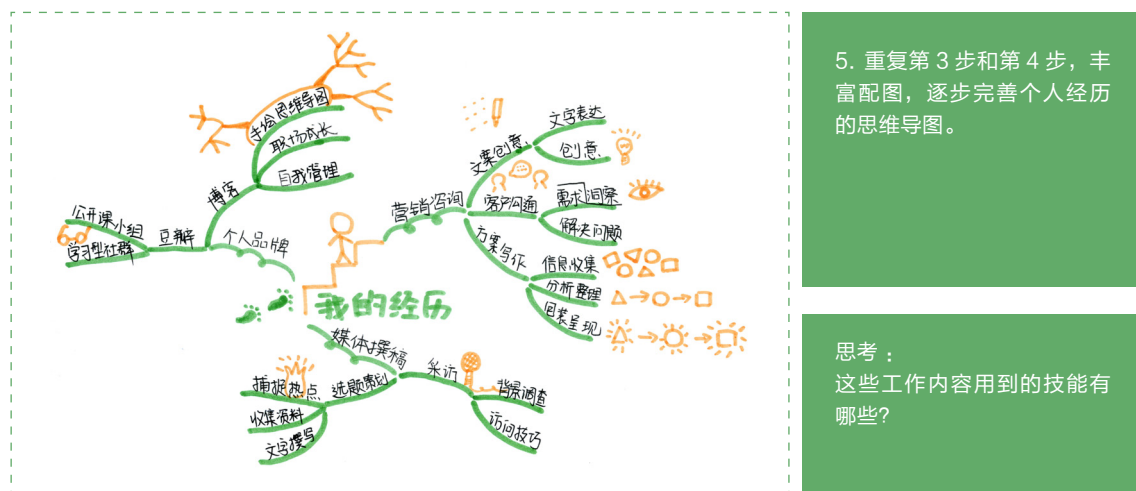
3. 在二级分支上添加每段经历涉及的工作内容，画配图。

思考：
这些工作涉及哪些具体的工作内容？



4. 在三级分支上依次写明每种工作所用到的技能。

思考：
这些工作内容用到的技能有哪些？



5. 重复第3步和第4步，丰富配图，逐步完善个人经历的思维导图。

思考：
这些工作内容用到的技能有哪些？

画完了之后，我一边盯着这幅图看，一边想这些经历中体现出来的技能有什么共同点。

我发现，无论是在营销咨询公司里写报告，或是给杂志写访问稿，还是自己画思维导图，这几件事好像都是一个信息的收集、整理、分析和输出的过程，那我可不可以找一份工作，它的主要工作流程就是信息的收集、整理、分析和输出呢？

我突然想到了以前收藏过一篇发表在《城市画报》上的《小城之青春——中国三四线城市青年生存状态调查》的报告，我在2011年10月29日写晨间日记的时候，把这篇报告放在Evernote软件里。我一边再次翻看这个报告一边想：“做这种研究，是不是就是收集信息、整理信息，然后通过分析进行输出呢？”

我在网上搜索了一下，发现出品这份报告的一家定性市场研究公司，以社会学和人类学的方法研究青年文化，为国际顶尖品牌做咨询。

我在网上查到了身为这家公司创始人之一的 Zafka，看了他在 TEDxBLCU 2011 Annual Conference 上的演讲，主题是《我们是青年》。我对其中反映出来的价值观很有共鸣，于是当即决定——就是它了！然而，我既不是社会学和人类学的专业背景，又没有研究公司的从业经验，这该怎么办呢？



Zafka 的 TED 演讲《我们是青年》



定期更新自己的个人经历思维导图

每隔半年，可以重新更新自己的个人经历思维导图，手绘一张自己的个人经历思维导图，不断绘制 Beta 版、1.0、2.0、3.0……边积累经历边充实内容。让它成为能够随时检阅自己经历的职场全景图，可能你会不小心从中发现新的职业机会哦！

我想去的公司究竟需要什么样的人？ ——调查目标公司背景

2012 年 6 月 26 日，我坐动车来到了北京。在接下来的一个月中，我经历了人生前所未有的焦虑和恐惧。

那时，我并不知道“来北京”意味着什么，因为想去的公司在北京，所以就来了。

我住在一家四合院里的青年旅社，安顿好的第二天开始干正事。知己知彼，才有胜算。我最先做的就是利用所有能利用的渠道，对目标公司进行了一番大搜查。

- 官方介绍：官方网站、官方微博、官方豆瓣小站；
- 媒体报道：搜索引擎、视频网站；
- 公开报告：slideshare.com；
- 小道八卦：员工豆瓣、员工微博、员工博客、朋友。

2012 年 6 月 30 日，来北京的第五天，我来到这家公司的办公室，参加了他们周末组织的线下分享活动。办公室坐落在二环边上的一个胡同的小院儿里。

在活动开始前，我找到朋友的朋友——一个在这里工作的女孩。表明了想来工作的想法，她向我引荐了她们的首席运营官，一个很帅的加拿大华裔。看上去是个自信心“爆棚”的人，当时给我的感觉还挺有距离感的。表明来意后，他开始介绍一些公司的情况。在他的描述里，这家公司显得有点遥不可攀：“我们希望员工有社会学或人类学的学科背景，目前的员工很多都是国外一流大学……”。我默默地想说：“惨了，那我岂不是没戏？”

但是来都来了，总得试一试。闲聊几句下来，我了解到一个很重要的信息。他们大概需要两种人，一种是有研究背景的；另一种是青年社群的组织者。回到青年旅社，我把前期做的所有调查功课画在了一幅思维导图上。



思考过程

中心问题	我想去的公司到底需要什么样的人？
拆解问题	公司的主营业务有哪些？
	支撑主营业务的核心竞争力、核心产品是什么？
	需要有什么技能组合的人？



画图过程



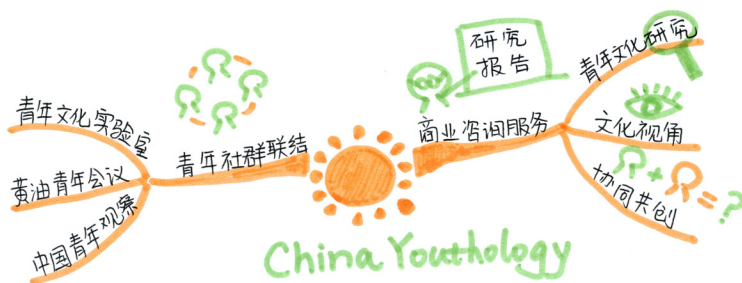
1. 在纸的中央画上目标公司的 LOGO，在下面写上公司的名字。

思考：
我想去的公司到底需要什么样的人？



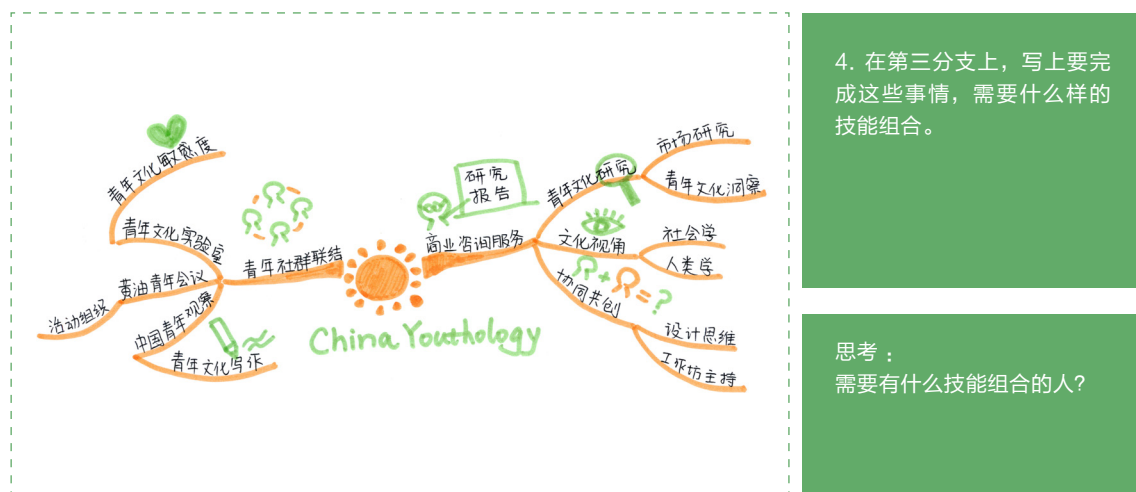
2. 我根据从各个渠道整合的信息，提炼了目标公司的主营业务：商业咨询服务和青年社群联结，把它们写在了思维导图的主干上。

思考：
公司的主营业务有哪些？



3. 在第二分支上，写上目标公司做商业咨询服务的主要方法——青年文化研究、文化视角和协同共创，以及青年社群联结相关的产品：青年文化实验室、黄油青年会议和中国青年观察。这些也都是从不同的信息渠道看到，然后总结的。

思考：
支撑主营业务的核心竞争力、核心产品是什么？



那时的我其实特别局促不安，我是因为想来这家公司才来的北京。我也没准备找其他工作，所以非常担心如果真的成不了可怎么办。盘坐在青年旅社大厅的沙发上画出这幅图的时候，我感觉看到了一点点希望。研究这部分我肯定是没有戏，青年文化这部分，我觉得还是有可能沾点边的。于是我做了一个大胆的决定。



提炼目标公司核心信息关键词

在准备面试时，我们通常都会通过各种途径，对目标公司的各种信息进行收集。画一幅目标公司背景主题的思维导图，用尽可能简单的词语去提炼、概括核心信息，这样一来，画图的过程就成为了信息内化的过程，这样比较容易记住关键信息。细节记不清楚时，可以依照图上的关键词，去查证收集来的原始资料。如此反复，能让自己在面试前，保持对目标公司核心信息的短期记忆。

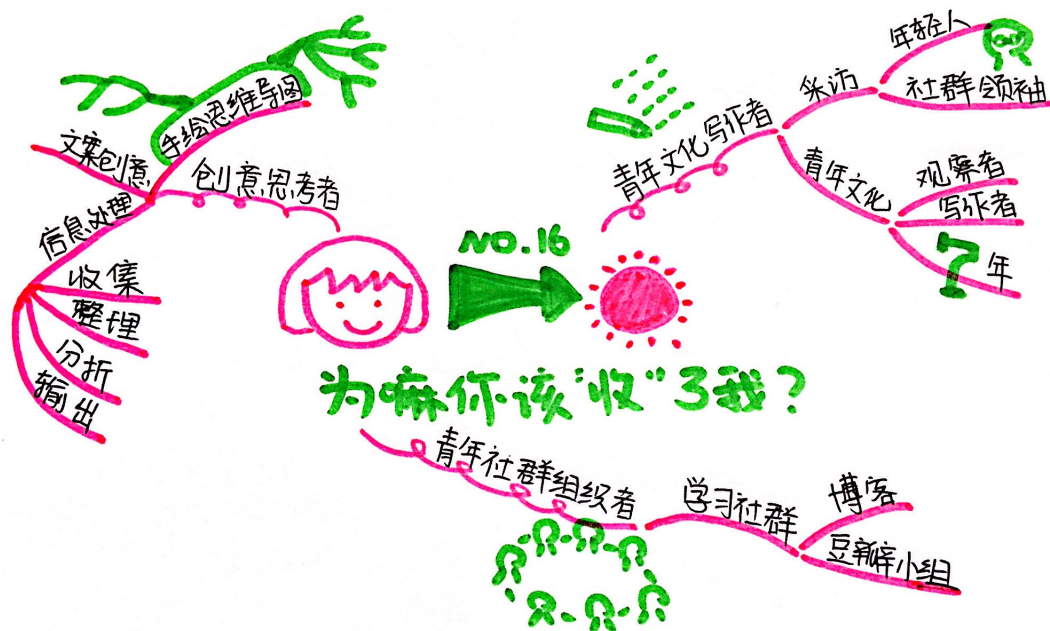
实战场景 3

为什么你应该“收”了我？ ——制作针对性简历

我决定走一步“险棋”，放弃传统简历的写法。

我把个人核心优势思维导图和公司背景调查思维导图摆在一起，努力地去发现两者之间的联结。我发现，给年轻人杂志撰稿是与青年文化相关的；组织线上学习社群是跟年轻人社群相关的，而营销咨询公司的从业经历和我对信息的收集、整理、分析、输出的能力，多少跟研究有那么一点点关系。想着想着，我根据自己过往的经历，提炼出了跟青年文化相关的 3 种身份，即青年文化写作者、青年社群组织者和创意思考者。

我重新画了一幅思维导图，按照这 3 种身份，把个人核心优势思维导图上的经历进行了新的排列组合。



思考过程

中心问题	为什么目标公司需要我?
拆解问题	我有哪些对方需要的技能?
	哪些个人经历可以证明这些技能?
	这些经历涉及哪些工作内容, 有什么成果?

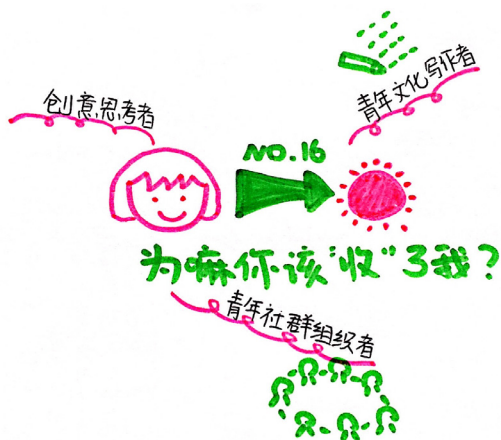


画图过程



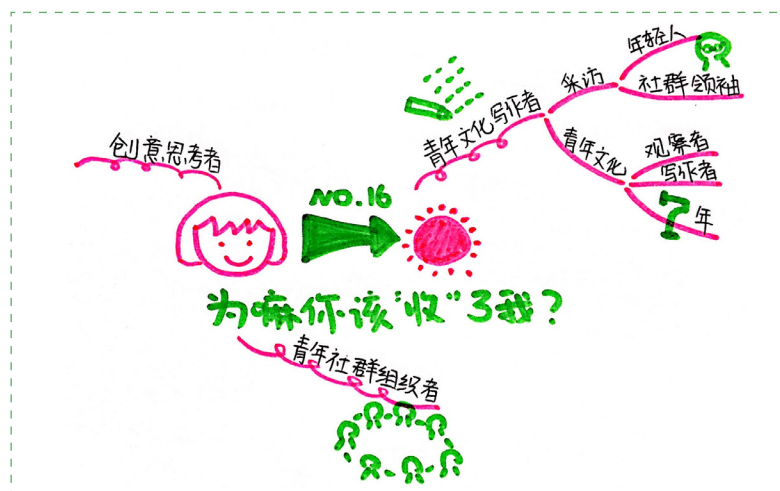
1. 在中央画一个能够代表自己对目标公司向往的中心图像，写上主题关键词：“为啥你该‘收’了我？”

思考：
为什么目标公司需要我？



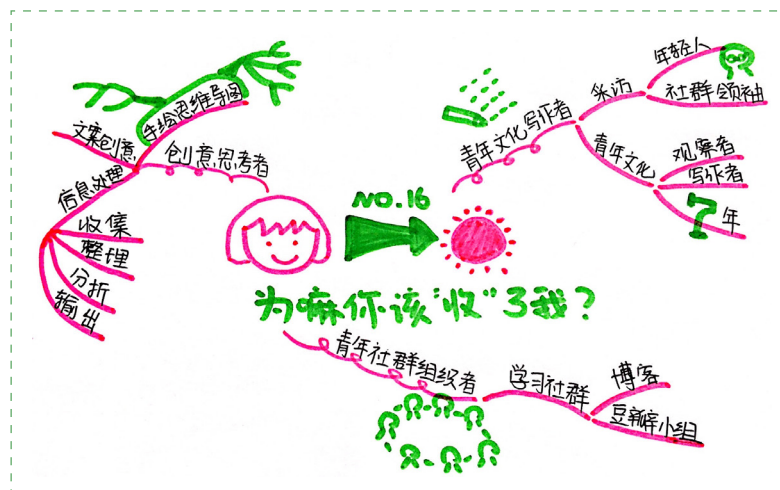
2. 对照个人经历思维导图，根据目标公司和目标职位的需求，重新梳理过往经历。将技能关键词写在主干上，我写的是“青年文化写作者”、“青年社群组织者”和“创意思考者”。

思考：
我有哪些对方需要的技能？



3. 在二级分支上，添加每种技能对应的个人经历，描述的语言尽可能贴近目标公司对职位的要求。

思考：
哪些个人经历可以证明这些技能？



4. 在三级分支上，添加每段相关经历涉及的工作内容和成果。

思考：
这些经历涉及哪些工作内容，有什么成果？

我根据这幅思维导图，撰写了针对性的文字简历，放弃了传统简历按照时间顺序介绍工作经历的写法，围绕“青年文化写作者”“青年社群组织者”和“创意思考者”3种身份标签，介绍了自己，说明“为什么你需要我？”

同时，我也按照这种思路写了一封求职信，描述了“为什么我想加入你们？”主旨是我对这家公司愿景的理解。我猜想，一个价值观非常明确的公司，应该也想知道一个求职者想加入他们的内在动因吧。

再三确认各种文档没有需要修改的地方之后，我在求职邮件的正文写明简历和求职信的摘要，把简历和求职信添加到附件。按下“发送键”的那一瞬间，我心里终于松了一口气。“这样真的行吗？”我马上又开始担心。

两天后，我打开邮箱，看到了面试通知，狠狠地激动了一小下。面试之前，我在胡同口踌躇，徘徊了十多分钟，每隔十几秒钟就看一下手表。已经两年没在工作场合讲英文了，想到马上要进行一个纯英文的面试，还是非常紧张的。到了约定的时间，我一只手按住胸口，深呼吸了几下，另一只手推开了胡同小院儿的红色大门。

面试进行地出乎寻常的顺利，给面试官看手绘思维导图简历时，他感叹道：“你应该用这幅图做求职材料的封面，让人印象更深刻！”

“那么，加入我们，能够给你带来什么呢？”他突然问了这么一句。“我想在这里找到‘那件事’，那件愿意做一辈子的事。就像找那个一起过一辈子的人一样。”

如今，我已经在这里工作了三年多。在这三年间，我通过这个专业，形成了一种全新的看待世界的视角，而且时常会感觉到莫名的幸福感。当创始人很认真地听实习生做分享的时候；当大家一起坐在胡同小院里，一边吹着风一边做“头脑风暴”的时候；当听研究对象坐在家讲自己内心的挣扎与冲突的时候；当我给工作坊画各种视觉化引导介绍的时候……

直到今天，我其实也不知道，这到底是不是我想要找的那件“一辈子的事”。但是，我特别确定，我在一个对的方向上行走，而且沿途真的很美很美。



使用对方的语言

每个行业、每家公司都有自己独特的语言体系。比如，我当时求职的公司就特别强调“青年文化”、“年轻人社群”这些词。在求职时，尽可能用对方的语言来描述自己的经历。比如，我就把媒体撰稿经历写成了“青年文化写作者”，因为我刚好写的是年轻人杂志。对方对你一无所知，在简历上使用对方的语言，能够让对方快速觉得“你了解我们公司的文化”，甚至对你产生“做足了功课准备这次求职”的印象，继而对你产生好感。

慎用手绘思维导图作为简历

手绘思维导图本身不太方便别人阅读。有可能读到你简历的人，压根不知道思维导图是什么。如果打算直接用思维导图作为简历，一定要考虑，我手绘的思维导图，能否让人快速而清晰地读出我想表达的核心信息？如果不能，可以考虑用思维导图作为封面，然后以图上的内容为基础拓展成文字简历。

实战场景 4

在我入行一段时间后，也会将工作中训练的访问技能与思维导图结合，帮朋友解决职业探索和求职面试相关的问题。其中一个朋友 Relic 成功从 4A 日本广告公司，跨界转行到硅谷知名互联网公司。

如何在面试时过关斩将顺利通关？ ——准备面试

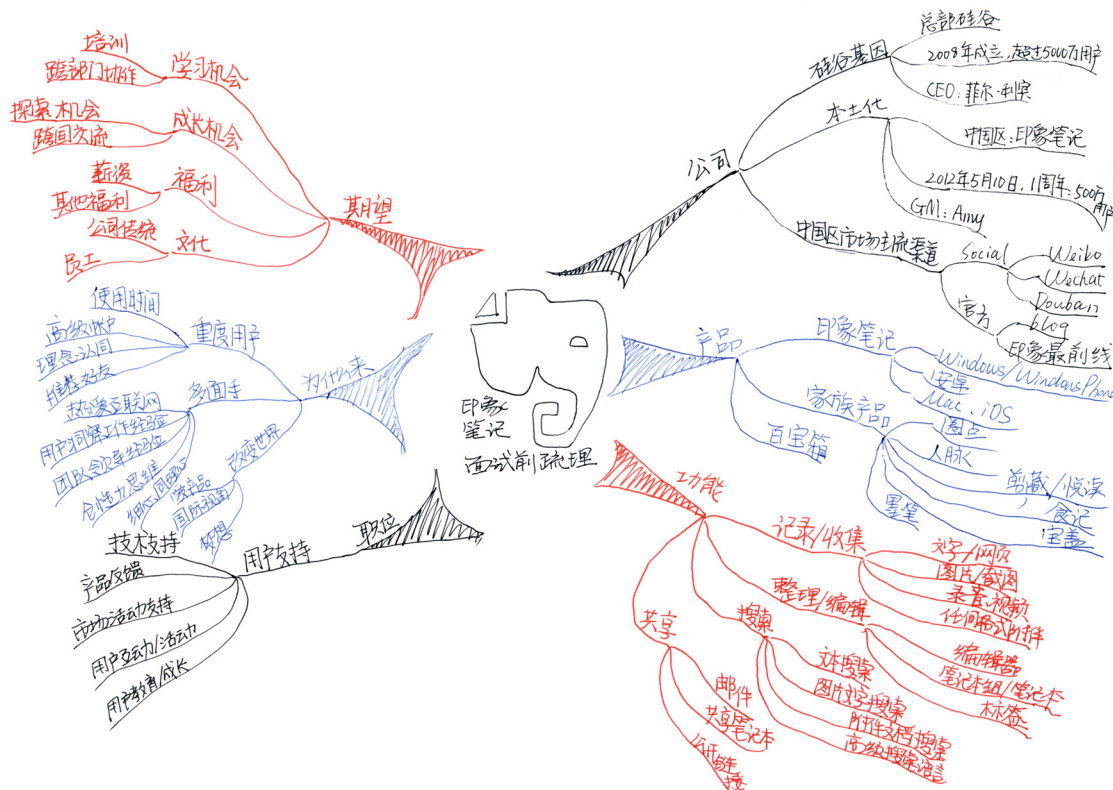
文 / Relic, Evernote 印象笔记用户支持

2012 年夏天的一个周末，我约暖乎乎到北京段祺瑞执政府旧址内的咖啡馆小聚。当时，我正在考虑要不要转换职业领域，我问她：“目前在职业探索上很迷茫，我要不要进入一个全新的领域和行业开始新的征程呢？”

她耐心地听完我讲述完职业探索的心路历程，帮我手绘了一幅思维导图，分析了我的求职优劣势。通过那幅图，我发现一直以来，能够让我持续感觉到成长的，是我身上那种“探寻”新鲜事物的欲望。我想我未来的职业，应该是一个能为我带来更多可能性的工作。“去试试看吧！”她鼓励我积极尝试探索。

于是，我决定去 Evernote 印象笔记试试看，它来自硅谷，是目前全球最大的笔记软件公司。我是它的一名“重度”粉丝，对它充满了向往。一周之前，我已经拿到了面试机会。眼下对我来说最难的事情，是在不到3天的时间里，要全面熟悉公司背景和产品功能，迎接即将到来的面试。怎样“吃”透一个全新的事物，并在自己脑中构建有逻辑、成体系的思维框架呢？我决定试一试手绘思维导图！

首先，我把收集好的材料在印象笔记中打开，根据初始材料搭建起初步框架。通过手绘思维导图，我一边提炼关键词，一边



总结出了印象笔记的产品架构。本来计划用两天来梳理产品内容，结果只用了半天就全部搞定。

在面试之前，我只要有空闲，就会在电脑、iPad 或手机中查看这幅手绘思维导图，这样大大加深了我对它的记忆。腾出来的时间，我又去研究了印象笔记的市场运营状况、用户、竞争环境等。深刻的记忆和充足的信息，让我对面试有了更多信心。

在面试中，Evernote 印象笔记中国区总经理 Amy 顺口问了我一句：“如果你想共享笔记给你的好友，你会怎么做？”我现在还清晰地记得，当时那幅思维导图瞬间出现在脑海中，我立即定位在右下角分支的位置，回答到：“通过邮件、共享笔记本和公开链接 3 种方式，都可以分享笔记！”

现在，我已经坐在印象笔记中国区办公室，和全球顶尖的“大牛们”一起工作，每天享受“超量 input”的学习快感，和自由轻松的办公氛围。这里有更多的机会，让我这名职场菜鸟去探索和试错，发挥个人所长。获得这份满意的工作，那幅手绘思维导图功不可没。我也在尝试将思维导图应用在之后的学习、工作中，把事情做得更好、更高效。



小贴士

为心仪的公司手绘一幅思维导图

为心仪的公司手绘一幅思维导图吧！即使不是为了准备面试，为心仪的公司手绘一幅思维导图，贴到梦想相册或卧室的墙上，也能提醒和激励自己：“XXX，有一天我一定要加入你！”

2.2 沟通交流

组织高效会议
上台演讲 VS 当众发言
写项目计划书

一天工作 8 小时，一半时间都浪费在开会上？
要在公开场合发言，紧张得要死，
担心搞砸出丑？
跟老板争取项目资源，苦于无法说服对方？

实战场景 5

如何避免把有限的生命浪费在无限的开会？ ——组织高效会议

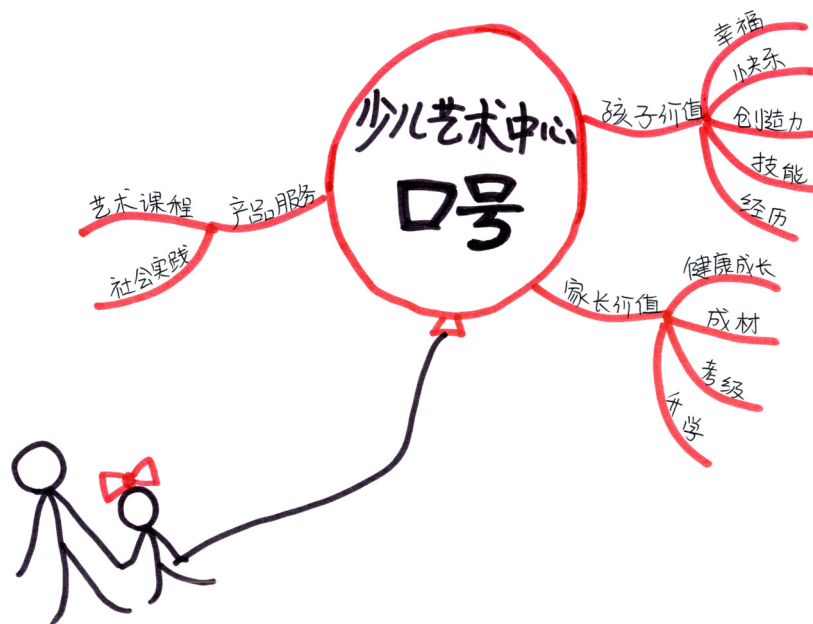
在从事定性研究两年多的时间里，我做过的最有趣的项目，是一个关于中国富裕阶层的研究。这个项目之所以有趣，不是因为研究对象都是有钱人，而是因为它研究方法的特殊性。我们会在一线、二线城市分别挑选相关的研究对象，先在他家里做一个长达 3 个小时的家庭访问，然后分别选取一个工作日和一个周末，贴身“跟踪”他两天。观察他如何工作、如何社交、如何与家人互动、如何开车……这种“跟踪”行径的专业说法叫做“人类学观察”，进入对方的工作、生活场景中，像“隐形人”一样跟着他。

2014 年 6 月，我和美国同事汉娜一起去了东部沿海城市，访问和观察当地的两位传统行业企业主。在观察其中一位研究对象开会的时候，我破例违背了我的“隐形人原则”。

那天，研究对象和两位合伙人碰头，一起讨论筹建中的少儿艺术中心的宣传口号：“艺术是快乐的，能给孩子带来幸福的感

觉……”；“艺术是充满创造力的……”；“希望孩子不光能在这里学到技能，还能丰富他们的经历、健康成长、快乐成才……”。

谈话中不断闪现出一些好的想法，但大家你一言我一语，迟迟达不成共识。我坐在旁边当“隐形人”的时候，一位合伙人突然转过来说：“你也帮我们出出主意。”“其实你们刚才已经说了很多很好的想法了，我来帮你们整理一下吧。”说着，我走到白板前，开始画一幅思维导图。



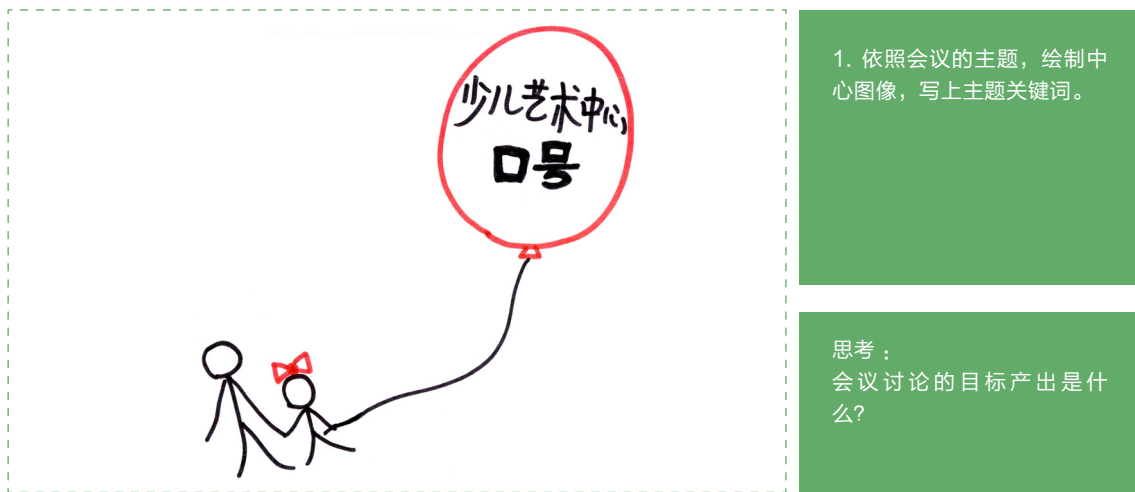
思考过程

中心问题	会议讨论的目标产出是什么？——明确主题
拆解问题	围绕目标产出，可以联想到哪些可能的答案？——发散
	这些答案彼此之间有什么联系？——分析
	这些答案可以如何被归类？——归类

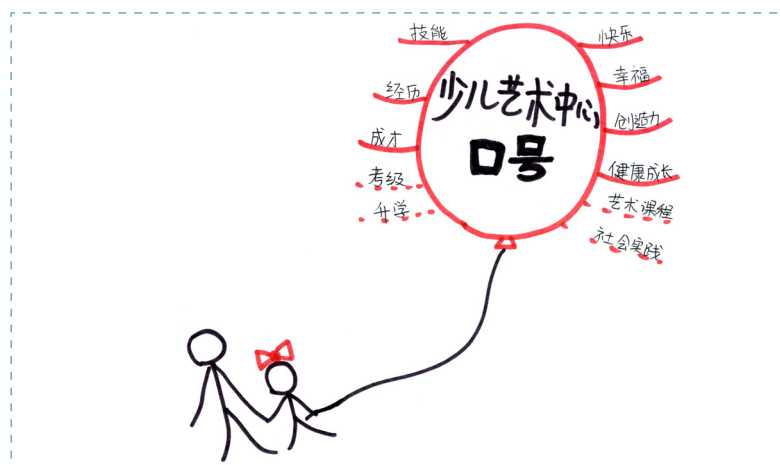


画图过程

“咱们开会是为了找到一句朗朗上口，又有吸引力的宣传语吧”，说着，我把中心图像画成了一个对话框的形状，写上了主题关键词：“少儿艺术中心口号”。



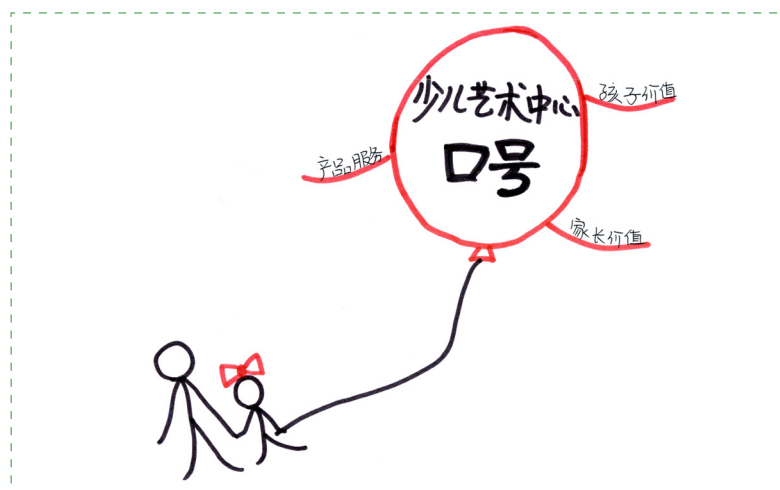
我在思维导图的主干上开始写大家刚才讨论时提到的想法：“快乐、幸福、创造力、技能、经历、健康成长、成才……”。几个合伙人看到我写出他们的想法，一下子凑到白板前，边看我写，边联想到新的想法，开始补充说到：“艺术课程也不光是技能，学了这些还能考级，对升学也有帮助……”，“有的经历对他们来说也是一种社会实践……”。我一边听，一边把新的关键词补充到思维导图的主干上：艺术课程、“考级、升学、实践……”。



2. 与会人发散思考，把大家的想法分别写在主干上，相似的可以写在一起。

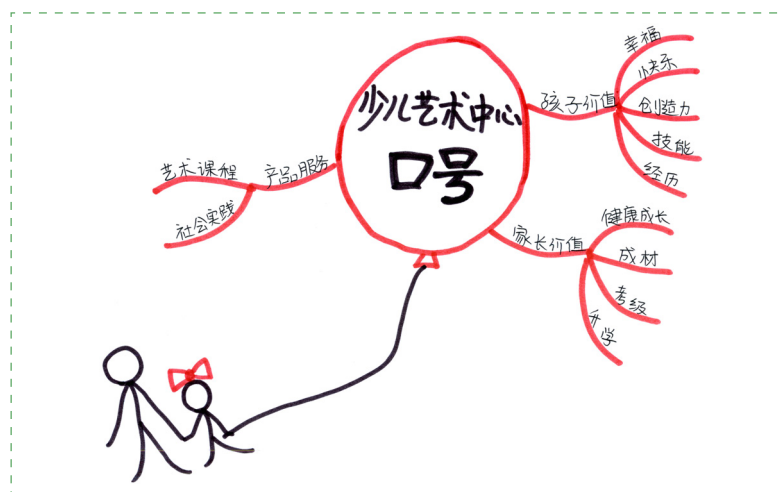
思考：
围绕目标产出，可以联想到哪些可能的答案？

“你们刚才说的这些，有的是在说艺术中心提供的产品或服务，有的是在说孩子来到艺术中心收获的好处，也就是‘消费者利益点’。家长也是你们的消费者，所以你们刚才也提到了艺术中心对家长的好处，比如孩子学了这些还能考级和升学。”我一边说一边拿着白板擦，重新梳理刚才的信息，我把主干变成了“产品服务”、“孩子价值”、“家长价值”这3点。



3. 观察发散的想法之间有什么联系，重新绘制思维导图的主干。

思考：
这些答案彼此之间有什么联系？



4. 把刚才发散出来的想法，填到不同主干的分支上，进行归类。

思考：
这些答案可以如何被归类？

- 产品服务：艺术课程、社会实践……
- 孩子价值：幸福、快乐、创造力、技能、经历……
- 家长价值：考级、升学、健康成长、成才……

这样分类后，大家又有了新的刺激和灵感，又产生了新的想法，我再帮大家把想法补充在不同的主干上。

思维导图画到这里，取一个口号，需要考虑到的方方面面已经在白板上清晰可见了。信息都有了，现在该做的就是取舍了。“我觉得我们马上就要有答案了”，一个合伙人盯着白板说。

“艺术启迪心智！”——最终他们选择了这样一句宣传语。有产品——“艺术”，有利益点——“启迪心智”，包含了对孩子的价值——“获得心智成长”，也暗含了家长的期待——“启蒙孩子心智”。

如今，这家少儿艺术中心如火如荼地在当地开展各种文化活动，少儿足球赛、暑期创意市集、逃生体验课、沙盘游戏、防灾儿童剧排演……实现着创始人最初的愿景：“为孩子创建一个有益身心的欢乐海洋。”

会议过于冗长，比较最常见的问题有以下 4 点。

- 讨论过于发散，偏离主题；
- 每个人的意见不能被平等接受，反复强调，甚至争执；
- 讨论结果出现重复；
- 时间控制不得当。

在会议讨论时用思维导图，可以有效改善以上问题。

- 聚焦会议主题：思维导图的中心图像时刻提醒大家会议的目的，保证与会者发表切题的见解，而不是随意发散；
- 容纳不同的声音：把每个人的意见都写在思维导图四周，这样大家就不必急着否定他人，发表一个“更好的”意见。而是把别人的想法当作灵感，补充自己新的想法；
- 避免重复：思维导图让讨论过程有了视觉上的可见性。当有重复的讨论出现时，可以用图上的文字提醒对方，刚才我们已经讨论过了；
- 把控时间：通过归类，对讨论结果进行结构化呈现，能够辅助大家从讨论环节过渡到总结环节，尽快做出决议，让会议更高效。



小贴士

拍照 / 打印分享

用手绘思维导图记录会议讨论的成果，会议结束后可以将图拍照或打印，然后分享给大家，作为会议内容参考。如果讨论内容特别重要，也可以依照图片整理出文字成果。

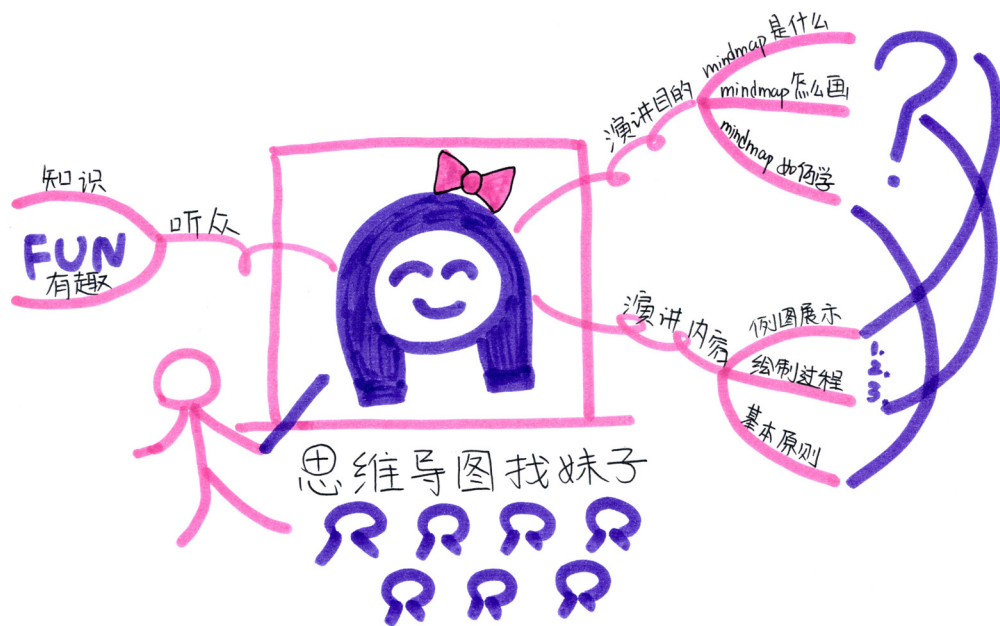
怎样才能让我的演讲吸引别人？ ——上台演讲 VS 当众发言

2012 年 10 月 27 日，我在第 27 期“万有青年烩”上分享了我的思维导图故事。“万有青年烩”是由果壳网主办的技能分享线下活动，每次活动通过内部推荐和公开招募的方式，选出 6~8 位讲者，每人用 7 分钟向现场观众分享自己的技能、知识和经验。

活动之前，我到果壳网的办公室，跟负责组织“万有青年烩”的淳子和 PuNa 聊我的演讲主题。她俩介绍说，“万有青年烩”虽然是一个技能分享活动，但每个讲者只有 7 分钟的时间，很难彻底讲透一种技能。因此，最好以一种生动有趣的方式，让大家对一种技能有基本的了解。

刚好我参与那期的举办时间和光棍节比较临近，忘记当时是谁先提议，可以做个“思维导图找妹子”的主题，我们三个人一致认为既有趣又抓眼球。

回来开始准备课件的时候，我一直在思考：怎么在 7 分钟内，用一种有趣的方式向听众介绍思维导图呢？

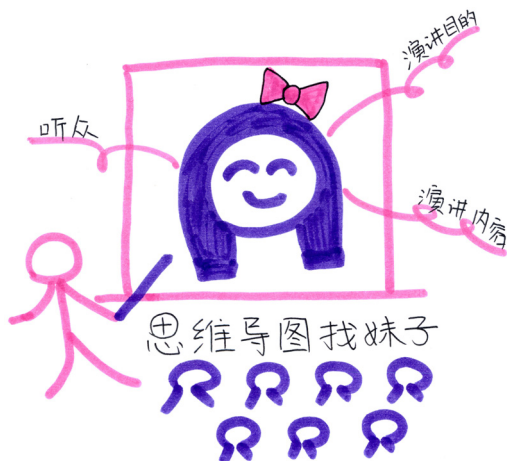


思考过程

中心问题	如何让我的演讲吸引人?
拆解问题	听众是谁? 他们想听什么信息?
	演讲的目的是想传递给听众什么信息?
	如何组织内容, 以听众乐于接受的形式, 实现演讲的目的?

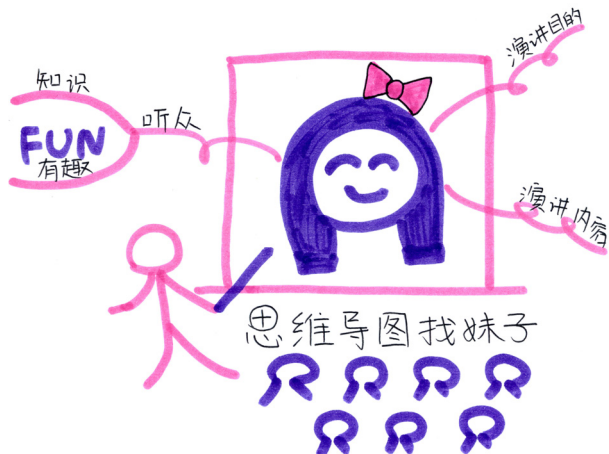


画图过程



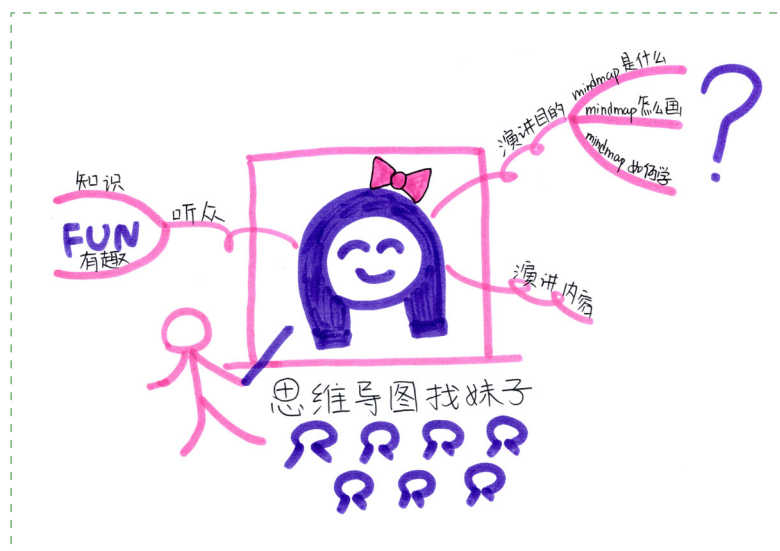
1. 我在纸上画了一幅思维导图，把演讲主题“思维导图找妹子”写在中间，在主干上分别写上听众、演讲目的、内容，然后开始思考和发散。

思考：
如何让我的演讲吸引人？



2. 我盯着“听众”这条主干，回想上次去“万有青年烩”当听众的经历，我观察到，大家虽然抱着了解新事物的态度而来，但也有很多想听乐子。因此，趣味性和知识性要兼有。我在“听众”下一层的分支写上：知识、有趣的关键词。

思考：
听众是谁？他们想听什么信息？



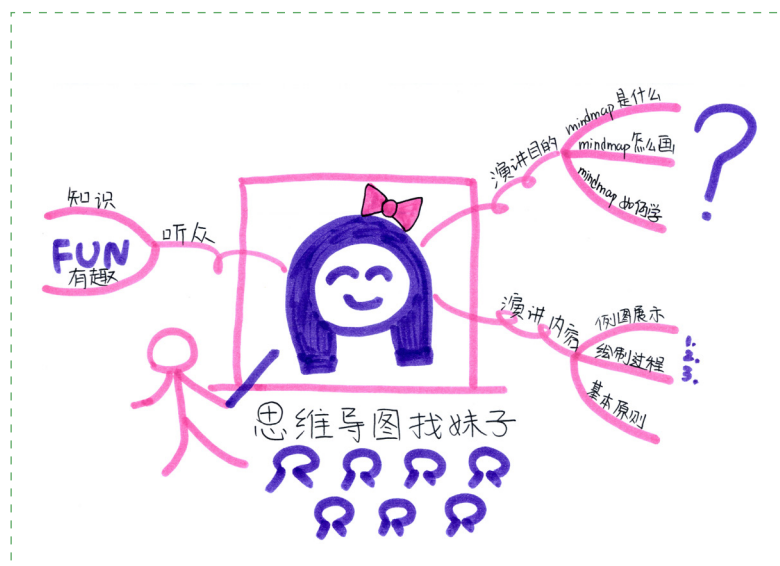
3. 挪到“演讲目的”这条主干，虽然“思维导图找妹子”听上去很好玩，但归根结底是要告诉大家究竟什么是思维导图。在 7 分钟的演讲中，我希望听众能得到 3 种信息。

- 思维导图是什么？
- 思维导图怎么画？
- 思维导图如何学？

于是我在“演讲目的”下一层的分支写上：是什么、怎么画和怎么学的关键词。

思考：

演讲的目的是想传达给听众什么信息？



4. 我盯着主题“思维导图找妹子”，想着如何把“听众”想要的知识性、趣味性与“演讲目的”中想传达给观众的信息结合起来。我决定直接在演讲中展示一幅思维导图的绘制过程，画完之后听众自然就会知道思维导图是什么、怎么画。最后，再很快地告诉大家一些学习思维导图的基本原则。

思考：

如何组织内容，以听众乐于接受的形式，实现我演讲的目的？

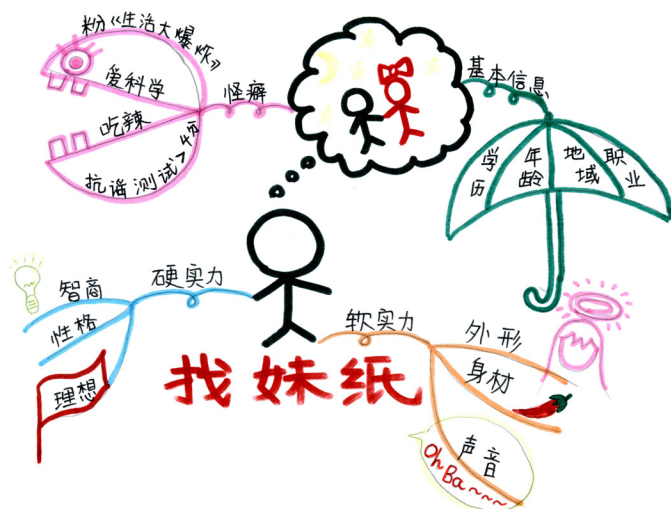
想好了怎么讲，我开始构思演讲课件的制作。既然主题是“找妹子”，干脆就以果壳网 CEO 姬十三的征婚帖《一枚伪极客 + 创业者的诚意征婚》为原型，用思维导图一步一步地还原出，一个人想找男女朋友的时候考量的都有哪些条件。

我仔细阅读了帖子中列出的 15 个征婚条件，除了第 3 个婚史之外，我把其余的 14 个条件归为了 4 类。

- 基本信息：年龄、职业、学历、地域；
- 软实力：外形、身材、声音；
- 硬实力：智商、性格、理想；
- 怪癖：《生活大爆炸》粉、吃辣、爱科学、“抗谣”测试达到 4 分以上。

然后将基本信息、软实力、硬实力和怪癖作为手绘思维导图的主干，并将每个类别下的具体条件作为它们的分支。

一边画，我一边想怎么让这个思维导图既表达清楚关键词的意思，又好玩。我把“基本信息”主干下的分支画成了“伞”的形状，把这些基本的择偶条件构筑了一份亲密关系的基本安全感。我把“怪癖”的主干下的分支绘制成了一个可爱的“小怪”（好像画得不太可爱……）。那会儿《江南 style》正流行，我用一个写着“欧巴”的对话框象征“声音甜美”。另外画了一些插图，如用“光环”象征“女神”；用“辣椒”象征“身材姣好”；用“灯泡”代表“智商”；用“红旗”代表“理想”……



演讲当天，我第二个出场。我前面演讲的是金鹏远老师，他以“破烂里的旧时光”为题，分享了他收集旧物的故事。金老师讲的时候我特别紧张，一直在攥手。

串场时，主持人加菲众以《学习的革命》一书引出了思维导图。我上场简单介绍了自己和思维导图的故事，然后借光棍节快来了，引出“思维导图找妹子”的主题。然后开始依照手绘顺序，一边展示思维导图的绘制过程，一边讲内容。

思维导图本身有视觉引导的作用，大家的注意力会很自然地关注在步骤演示上。听到穿插的“小包袱”，就和我一起乐。讲完绘制过程，我开始一本正经起来，告诉大家绘制一幅思维导图要遵循的几项基本原则（更多基本原则请参考本书第 5.2 节）。

活动结束后，我跟大家聊天。有现场观众反馈说，比起直接的介绍，这种边演示边讲述的演讲方式，更有代入感和趣味性。主办方的工作人员也说，虽然我的 PPT 做得特别简单，但演讲过程既干净又有趣。



演讲提示的“小抄”

手绘思维导图特别适合当演讲“小抄”，有很多功用。

- 演讲提示：准备好演讲内容后，把自己的演讲内容画成一幅思维导图，用关键词提醒自己核心内容，用思维导图的逻辑顺序，提醒自己演讲内容的先后顺序；
- 加深记忆：用多了你会发现，可能演讲现场用不到这张“小抄”，因为在创作思维导图和反复观看的过程中，这幅图已经深深印在了你的脑海里；
- 听众留念：如果愿意，可以把这幅思维导图的“小抄”多复制几份，演讲结束后赠送给听众。

大胆规划，小心演示

在做其他主题的演讲时，我仍然会用思维导图规划演讲内容，但不会每次都用手绘思维导图作为演示工具。“万有青年烩”那场演讲，我直接用思维导图做演示，因为主题本身就是思维导图。但如果用思维导图作为其他主题的演示工具，就要考虑听众对思维导图的了解和接受程度，并使用适当的工具优化演示界面（如 Prezi），对听众进行有效的视觉引导。

更多案例

一次参加时间管理工作坊，老师让我们分成不同的小组，回忆各自使用过的时间管理工具，把讨论结果写在一张白纸上，以小组为单位上台分享。我听了组内成员的分享，把大家提到的时间管理工具做了归类，在白纸上画了一幅思维导图。分享环节时，我们组一起拿着这幅思维导图，一边展示一边讲解。其他组很多都是用文字做总结，我们组这种独特的演示方式，给现场听众留下了深刻的印象。



别人的钱、时间、脑力怎样才能为我所用？ ——写项目计划书

- 写商业计划书，跟投资人争取资本；
- 写活动计划书，跟参与对象争取时间；
- 写产品计划书，跟老板争取人力。

想要做成一件事情，很多时候要跟别人争取资源，别人的钱、别人的时间、别人的脑力……向别人争取资源，第一件重要的事情就是通过沟通，向他人说明你想做一件什么事情，让别人决定要不要参与、支持你“折腾”的事情。于是就有了各式各样的商业计划书和项目计划书。

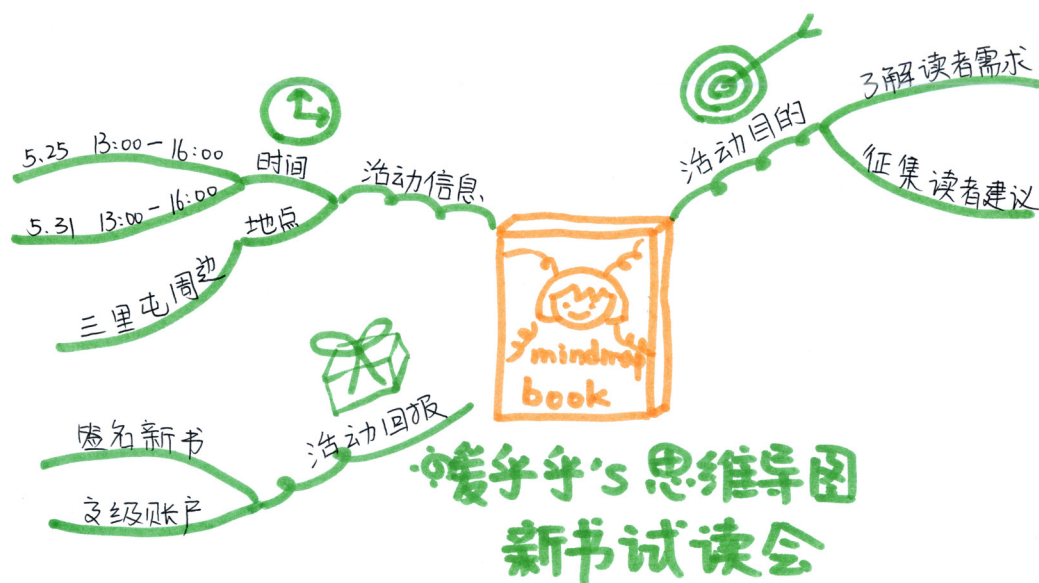
写书算是一个不大不小的项目，虽然大多数时间都要自己字斟句酌地埋头写作，但关键的时间节点也需要编辑和读者的参与。

2014年5月，《画出你的答案：用思维导图理清思路、解决问题、达成目标》的第一稿已经完成。5月22日晚上，我临睡的时候想：“我是做市场研究的，那么多500强消费品品牌，花大

笔钱来找我们开消费者座谈会，研究他们的目标消费者。为什么不利用自己的职业优势，也开几场新书试读座谈会，收集目标读者的意见呢？”

想到这个主意有点兴奋。可是平常要上班，座谈会只能周末开。6月1日我就休假离开北京了，只有5月24日、5月25日或5月31日这3天有时间。这会儿已经是5月22日半夜了，只有两天时间，我上哪儿去找读者来参加座谈会呢？

我躺在床上东想西想，突然有了一个念头：“我可以画一张思维导图，当作座谈会的活动计划书！”于是我从床上爬起来，开始画图。



思考过程

中心问题	如何找到愿意参加新书试读座谈会的目标读者? ——项目简介
拆解问题	我开座谈会的目的是什么? ——项目目的
	参加座谈会, 读者需要做什么事情? ——你需要对方做什么
	参加座谈会, 读者可以得到什么? ——对方可以得到什么



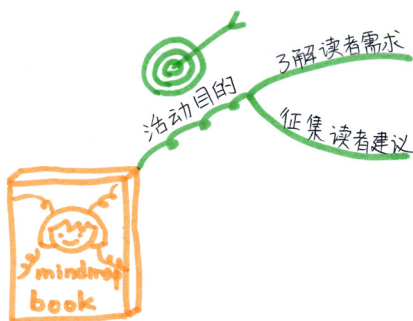
画图过程



·暖乎乎's 思维导图 新书试读会

1. 要找到目标读者，先得介绍一下座谈会。我在纸中心画了一本书的样子，画上我的头像和几条思维导图主干，然后写上关键词“暖乎乎思维导图新书试读会”，让看图的人一目了然；这是“暖乎乎”为自己的思维导图新书办的一场试读活动。

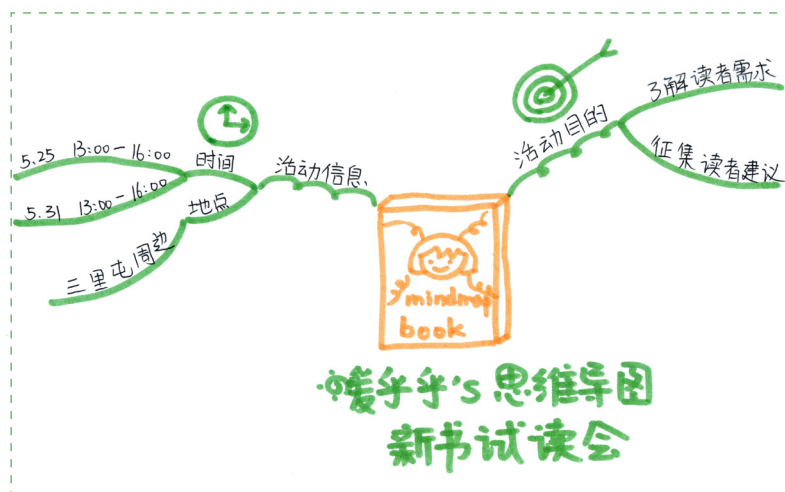
思考：
如何找到愿意参加新书试读座谈会的目标读者？



·暖乎乎's 思维导图 新书试读会

2. 我在第一条主干上画了一个箭靶子，象征活动目的。开试读会的目的有两个，一个是想要了解读者对思维导图工具书有什么样的需求；另一个是希望对已经完成的初稿，收集大家的反馈意见。

思考：
我开座谈会的目的是什么？



3. 第二条主干是活动信息。参加新书试读座谈会，读者帮忙贡献的是自己的时间和精力。于是我写明了活动的时间和地点，让大家了解参加活动的成本。

思考：
参加座谈会，读者需要做什么事情？



4. 第三条主干是活动回报。我猜想报名参加座谈会的读者，多数人可能之前在网络关注过我的思维导图作品，希望有机会在线下交流。但是大家花时间过来帮我出主意，我还是希望尽可能给予大家一些实质性的回报。于是我想在书籍出版后送书给大家，同时也送给大家印象笔记3个月的高级账户。两者的价值非常有限，但是是我的一片心意。

思考：
参加座谈会，读者可以得到什么？

画完图，我就去睡了。第二天一早起来，我开始想，距离第一场试读会只剩两天时间了，能在这么短的时间内招募到足够的读者吗？姑且一试吧。

我在自己的微信、微博和豆瓣上，一齐发布了新书试读座谈会计划书，附上文字说明：“《暖乎乎思维导图新书试读会（北京）读者招募中》新书定稿，上市前邀请 10 名读者抢先阅读！欢迎对读书和思维导图感兴趣的同学来“拍砖”！入选即可获得新书和印象笔记 3 个月的高级账户。时间：XXX 地点：XXX 报名链接：XXX”。

当天，后台开始不断收到报名资料表，我通过预设的题目，很快开始对第一场活动的报名者进行了筛选，尽可能覆盖不同的行业、年龄和性别。最终确定了 6 名读者后，开始一一短信通知。就这样，2014 年 5 月 25 日，针对本书初稿的第一场试读会顺利举行。一周后，我又如法炮制了第二场试读会。

让我特别感激的是，参与两场试读会的读者都特别坦诚。他们来自多元背景，从各自的学习和工作经验出发，提出了很多对我非常有启发的意见，颠覆了很多我原本的想法，让我对本书的创作有了截然不同的新想法和新期待。

两场试读会我都找了帮手，他们负责对大家的发言逐字逐句地记录。试读会之后，我反复回顾大家的发言，按照市场研究的分析流程，对大家学习思维导图的需求做了进一步的分析和提炼，产出了一个小小的报告，和我的编辑做了分享。我们俩再开会碰撞，把收集来的读者意见，落实到书稿修改的具体细节中。

毫不夸张地说，那两场试读会，指导了我之后漫长的修改历程。大家如今看到的这本书的内容和版式设计，融合了很多读者在本书创作阶段所给予的意见。在这里，再次向参加试读会的读者表示感谢！

更多案例



2013年1月，果壳网推出“万有青年养成计划”第二期，承诺每年投入不少于3万元的资金和全程咨询、宣传资源、监督实施等支持，让至少6位创意青年实践、分享一件基于兴趣的梦想计划。如果想参加评选，需要提交一份梦想计划书。

我报名参加了这期“万有青年养成计划”，提交的计划是“泰迪熊人类学”。我是一名泰迪熊爱好者，一直想要采访各式各样的收集泰迪熊的成年人，并把采访文章发布在一个独立网站上。我按照果壳网的要求递交了一份计划书，同时也用手绘思维导图进行了视觉化。

- 建一个泰迪熊主题的网站；
- 采访6位泰迪熊爱好者；
- 将访问内容出成30页的电子书；
- 和50人一起分享这些有关泰迪熊收藏者们的故事。

最终，“泰迪熊人类学”成功入围初选，成为第二期“万有青年养成计划”的候选项目。

2.3

创意思考

项目规划
文章写作
头脑风暴

想创意的时候，
如何让灵感缪斯找上门来？

想要第一次独立执行项目就上手？ ——项目规划

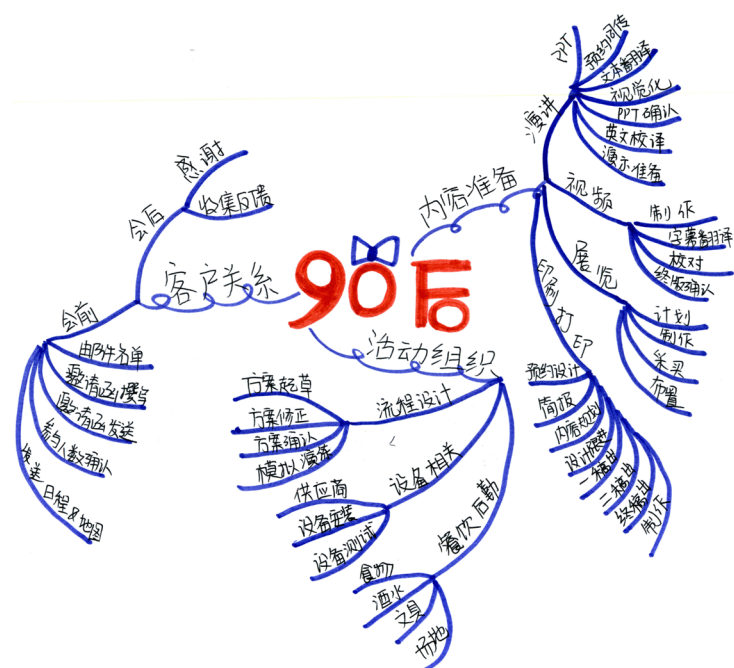
2013 年，我所在的公司发布了一份重量级的 90 后研究报告《大时代，小世界——90 后生活形态研究》，第 337 期《城市画报》以整整 38 页对这份报告进行了全文发布。

90 后生活形态研究，先后历时 5 个月。综合使用了案头研究、人类学田野、网络空间人类学、深度访谈等方法，在北京、上海、广州、武汉、重庆、天津、无锡 7 个城市，共访问了 26 位 90 后年轻人。

为了更好地向品牌客户及社会公众发布这份研究成果，公司决定，在北京、上海两地各组织一场 90 后生活形态沙龙。我是这场沙龙的组织者之一，负责策划活动方案，协助项目负责人管理项目，并推动项目的执行。

我自己也参与了 90 后研究的人类学田野访问。可是，组织活动并不是我擅长的领域。和执行研究项目不同，活动项目的执行，涉及的环节、参与方和物料都更加庞杂烦琐。

第一次组织这么大型的活动，又没有太多组织活动的经验，怎么办？我又一次想到了思维导图。



思考过程

中心问题	要保证项目的顺利实施，需要完成哪些工作？
拆解问题	整个项目包含哪几块的工作？
	每一块工作可以拆分成哪些具体的工作？
	能不能进一步拆解，直到拆解成可以直接执行的任务？



画图过程

1. 根据项目的主题，在图中央画出中心图像，写上主题关键字。

我在白纸中间写了“90后”这个主题，用主题本身当中心图像。

思考：

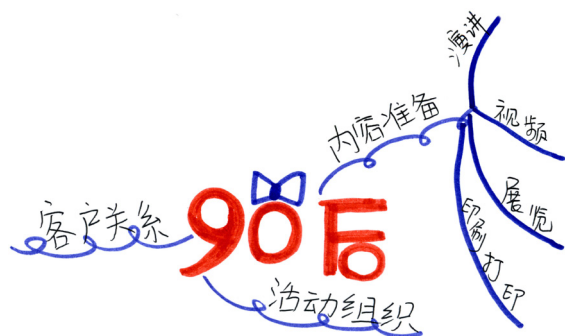
要保证项目的顺利实施，需要完成哪些工作？

规划项目时，我根据简报和公司同类活动的存档，将项目可能涉及的工作逐一列了出来，总共列出了 20 多项。然后我盯着这 20 多项工作，发现整个活动可以分为内容准备、活动组织和客户关系 3 个大类。于是我画了 3 条主干，写上了内容准备、活动组织和客户关系 3 个子项目。

2. 对着中心图像和关键字，想主要的子项目，写在主干上。

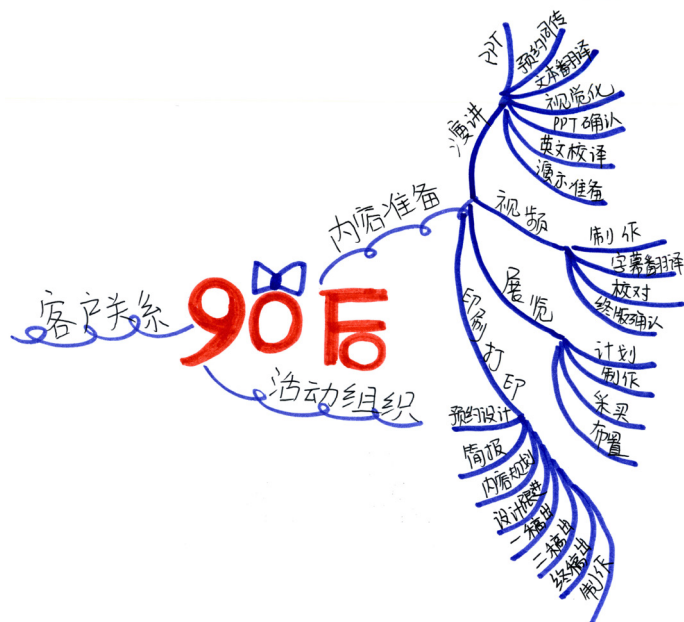
思考：

整个项目包含哪几块的工作？



3. 在第二层分支上写下所有子项目包含的具体工作。比如，内容准备这一个子项目就包括了演讲、视频、展览和印刷打印的工作。

思考：
每一块工作可以拆分成哪些具体的工作？



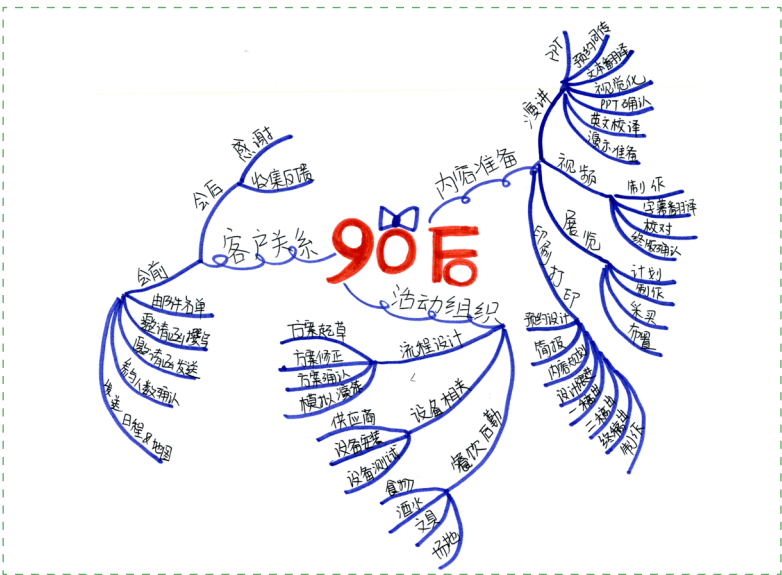
4. 在第三层分支上，继续拆解每一项工作，直到拆解成可以直接执行的任务。

思考：
能不能进一步拆解，直到拆解成可以直接执行的任务？

在画思维导图的过程中，有时候写上一个工作，会马上联想到这个工作可能需要另一件工作来配合。比如，我写上“文本翻译”这项工作时，马上联想到应该还有“英文校译”和“PPT确认”这两个工作，于是就补充到思维导图上。如此一来，项目的全景图就会在思维导图的绘制过程中逐渐清晰呈现。

仅“内容准备”中的“演讲”一项，就可以拆分成如下任务。

- 撰写 PPT 内容；
- PPT 内容定稿确认；
- 翻译 PPT 全文；
- 译稿校对；
- PPT 视觉化设计；
- 租用演示设备；
- 预约同声传译；
-



5. 重复第 3 步和第 4 步，将每个小项目层层拆分成可以执行的任务，完成项目规划的思维导图。

思考：
能不能进一步拆解，直到拆解成可以直接执行的任务？

一边画图一边联想，经过思维导图的整理细化，工作任务从最初在白纸上线性罗列的 20 多项，变成了更细致全面的 40 多项。我环视了一下整幅思维导图，进一步查漏补缺，每一项工作的优先级、时间节点和责任人。

这幅手绘思维导图完成之后，我对照着它完成了甘特图，分享给项目负责人和其他项目成员。整个项目执行期间，这幅图都在我的随身文件夹里，每天开工时拿出来看一下，时不时补充新的工作。每每盯着这幅图，就觉得对项目的进程心中有数，第一次独立执行项目的焦虑大大缓解。

2013 年 10 月 30 日和 11 月 6 日，“大时代，小世界”90 后生活形态研究报告发布会在上海、北京两地举行，近 200 位来自一线跨国、本土公司的品牌主，以及各大 4A 广告公司的策略、创意总监参与了本次活动。发布会取得了圆满的成功。

活动结束当月，我们的创始人便被 500 强品牌的公司，邀请去就这次报告进行专题分享，并为之付费。至今，我们创始人和 COO 仍旧马不停蹄地受邀为各大品牌进行 90 后专题分享。很多品牌通过分享，了解到我们的业务专长，成为我们定制化研究产品的客户。



鼓舞士气的项目全景图

因为画这幅图之后制作了甘特图，所以我并没有特别去美化这幅图。如果时间充裕，不妨美化一下，然后贴在办公室里醒目的位置，让项目成员看得到视觉化的项目全景图，时刻提醒大家项目的目标，留意自己负责的部分的进度。

实战场景 9

怎样把飘渺的思绪变成有序的文字？ ——文章写作

2012 年年初，我辞掉了我的第一份工作，过了 3 个多月的间隔季。我管这段时间叫“出轨 99 天”，在这期间我干了 3 件事：去西南一家 NGO 当志愿者、独自去印度旅行、带父母在国内旅行。“出轨 99 天”结束以后，我回归现实，重建生活，过程十分艰难。2013 年的一天，我去参加穷游网的后间隔年沙龙，主题是“出去，还回得来吗？”活动之后，特别想把自己的“后间隔季”重建生活的经历写出来。一直以来，我写文章都习惯用思维导图来列提纲。



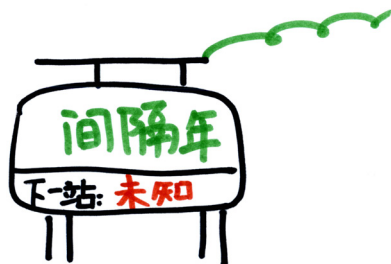
间隔年回来了, 然后呢?

思考过程

中心问题	我想写作的主题是? ——明确主题
拆解问题	围绕主题, 我有哪些想要表达的内容? ——发散内容
	这些内容之间有什么联系? ——寻找联系
	这些内容可以用什么样的逻辑关系组织成文? ——组织逻辑

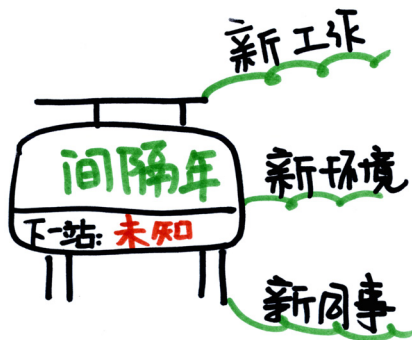


画图过程



1. 先在图中央的中心图像上画了一个公交站牌，写上了间隔年这个主题。

思考：
我想写作的主题是？

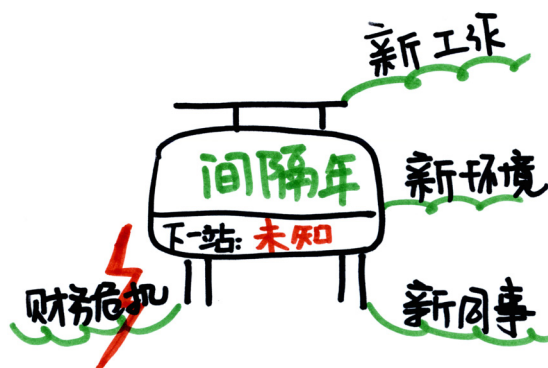


2. 对着中心图像和关键词，发散思维，把能想到的一切内容，用关键词写到不同的主干上。

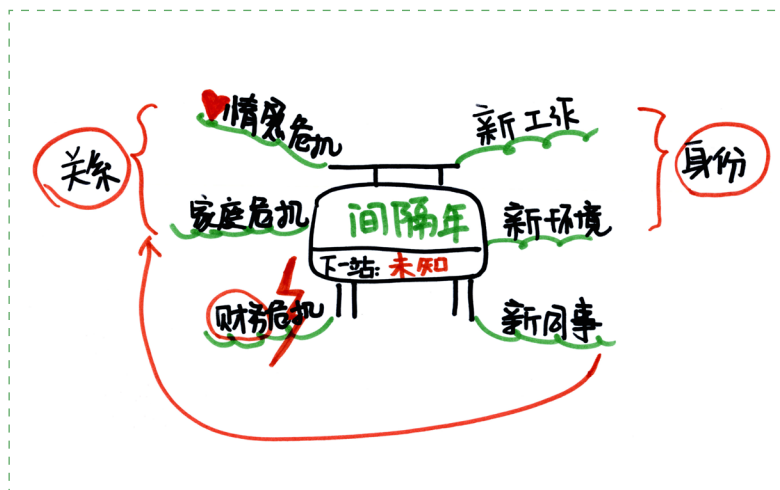
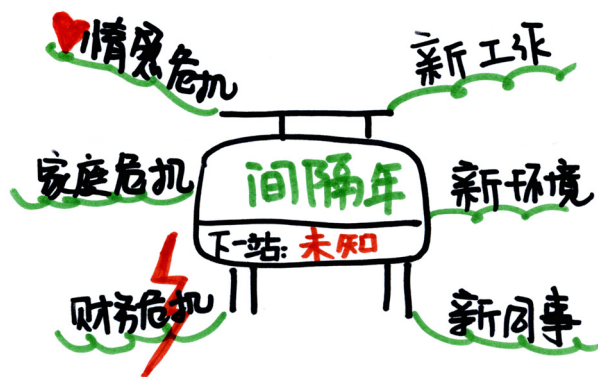
思考：
围绕主题，我有哪些想要表达的内容？

每想到一个方面，就先在思维导图上画出来。首先想到的，肯定是重新找工作，马上在主干上写上了“新工作”。然后又由新工作想到，因为想进这家公司来了北京，所以才住在离公司近的区域。于是又在思维导图上添加了“新环境”，又顺势加上了“新同事”。

然后想到的，是间隔年回来后经历的财务危机。做志愿者是自费，自己出国旅行和带爸妈去旅行都花了不少钱。回来之后又从二线城市来到消费更高的一线城市，财务压力自然不小。我又在思维导图上添加了“财务危机”这条主干。



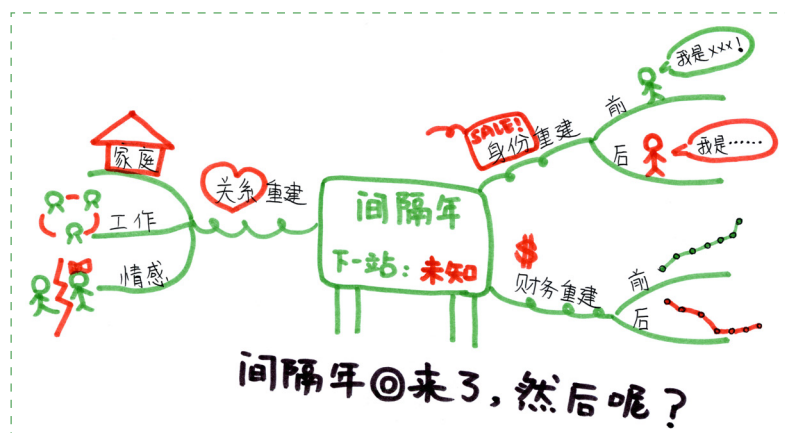
写完“危机”二字，我又突然想到从印度回国，一进家门时，我妈对我说的第一句话：“你耍够了？”我过间隔季，不曾和家人商量，是“私自离职”出逃，我妈特别生气。我记得特别清楚，从印度回来带父母去旅行时，在西湖边的一个凉亭里，我妈语重心长地跟我说：“赶紧回去工作吧。”我悠悠地回她：“我还有一辈子时间可以工作呢。”说完有点哽咽，其实下半句我没有说出口，只是在心里默念了一下：“可是我没有一辈子时间能陪你们在一起”想到这，有些感慨，又在思维导图上添加了“家庭危机”，顺势把“情感危机”也加了上去。



3. 在散乱的内容中尝试寻找彼此之间的联系。

思考：
这些内容之间有什么联系？

画到这，好像已经想不到什么新东西了。我开始审视这幅图，寻找关键词之间的联系。我发现，无论“家庭危机”、“情感危机”，还是“新同事”，都是关于“关系”。而“新工作”和“新环境”都是关于“身份”。“财务危机”就只是关于财务。于是便有了这篇文章的3个标题：身份重建、财务重建和关系重建。



4. 对照上一步理出的关系，重新画一幅思维导图，梳理文章的逻辑结构。

思考：
这些内容可以用什么样的逻辑关系组织成文？

我很快重新梳理了一下，画出了提纲思维导图。盯着这幅思维导图在想，每个分支具体应该写些什么内容，想得差不多就开始动笔。写完之后，我把这幅提纲思维导图作为文章配图，和内容一起，发布在了个人网站上。



暖乎乎文章《间隔年回来了，然后呢？》



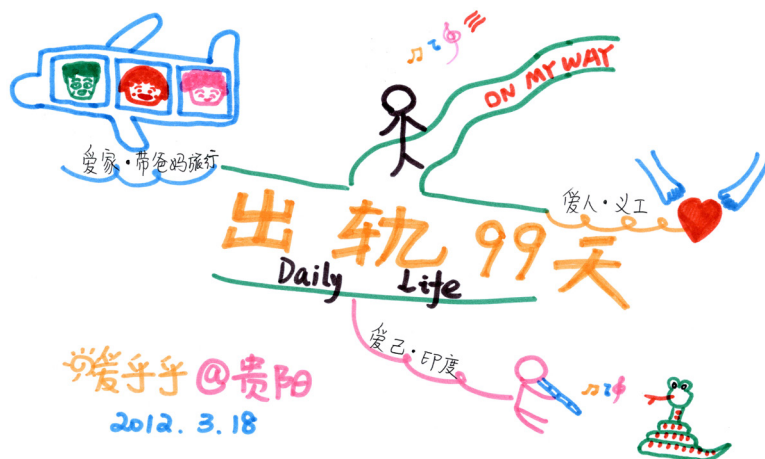
保存手绘思维导图草稿

为了创作而手绘的思维导图，它的演变过程反映了创作过程，可以留心收集保存。日后如果有机会分享创作的心得体会，可以通过回顾或展示当时的手绘思维导图，来复原创作的脉络。

用手绘思维导图做配图

这是我的一个小习惯，自己手绘的思维导图，既是原创，又和文章内容高度契合，作为文章的配图再合适不过。

更多案例



2012 年 3 月 18 日，也是我的“出轨 99 天”计划的第一天。我先乘飞机从青岛飞到贵阳，再坐火车赶去和 NGO 的工作人员在一个叫威宁的小镇会合。当天在残破的小旅馆里，我以“出轨 99 天”为题，写了这次间隔季的三大计划：爱人，去西南做义工；爱己，独自去印度旅行；爱家，带爸妈旅行。文章发布在个人网站上，这是当时的配图。



暖乎乎文章《出轨 99 天：再不折腾就老了哇！》

大志是台湾人，在全球最大的传播集团之一——奥美，从事广告创意工作。他是我博客的早期读者，早在2011年，他就在我写的思维导图文章下留言，我们也写邮件交流过。了解思维导图这种工具后，他开始在自己的广告工作中应用，帮自己寻找灵感，捕捉大创意。

奥美文案如何捕捉价值 400 万的大创意？ ——头脑风暴

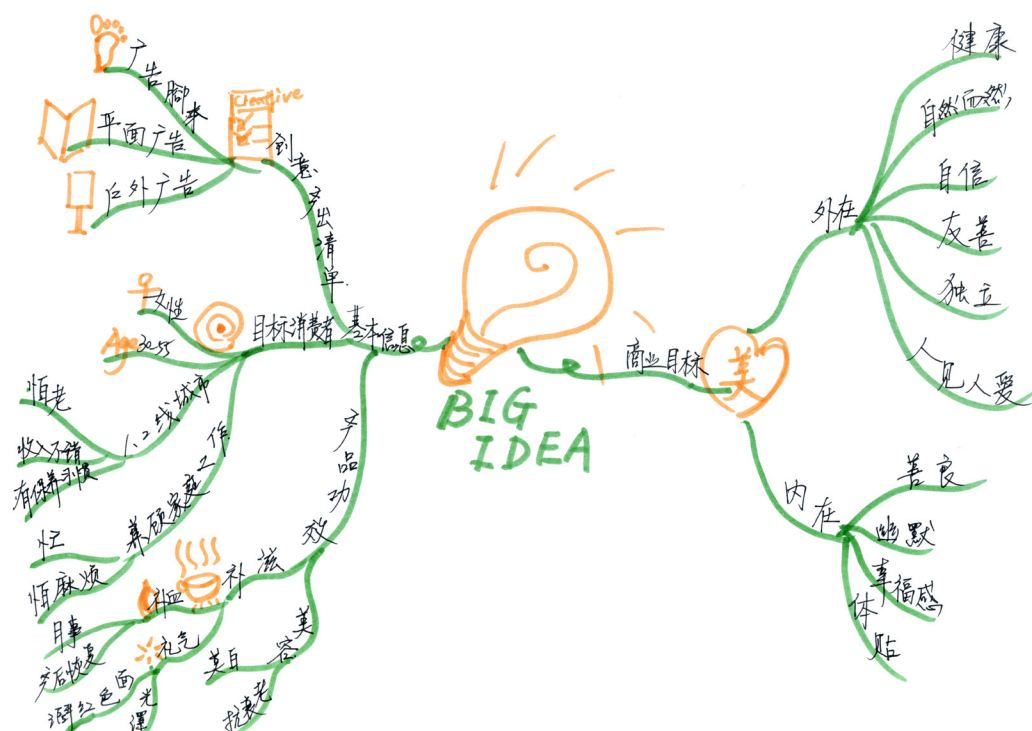
文 / 大志，奥美创意组长

我身处在一个围绕“创意”工作的行业——广告圈。创意是什么？广告业的“祖师爷”大卫奥格威尔说：“创意是‘大想法’（Big Idea）。这个‘Big Idea’必须很简单、直观、少思考，并且直指人心。”从此“Big Idea”就像一个传说，让所有广告人魂牵梦萦。

为了获得一个“Big Idea”，有许多思维方式，比如联想、类比、重组、归纳、罗列、破坏，甚至无厘头等。为了捕捉天马行空的念头，必须有一张网，我常用的“网”就是思维导图。它能网罗一切在

思考过程中萌发的灵感，并将想法有逻辑地记录下来，像一张“捕梦网”，将创意和灵感牢牢地捕捉下来。我以一个比稿竞争获胜的案例，简述如何利用思维导图获得一个“Big Idea”。

客户是知名的滋补药食材企业，即将推出一款符合现代人生活特点的新产品。我们希望通过比稿竞争，成为他们的广告代理商。接过创意简报后，我开始用思维导图构思。



思考过程

中心问题	什么是符合客户需要，又能打动消费者的大创意？
拆解问题	创意产出是什么？目标消费者是谁？产品有哪些特点？——整理信息
	产品创意的商业目标聚焦在什么点上？——明确目标
	所有的信息之间，有什么潜在的联系？——寻找关联

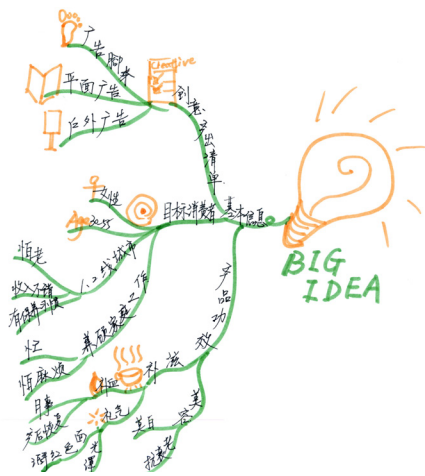


画图过程



1. 将目标写在思维导图中心：
找到一个 Big Idea !

思考：
什么是符合客户需求，又能
打动消费者的大创意？



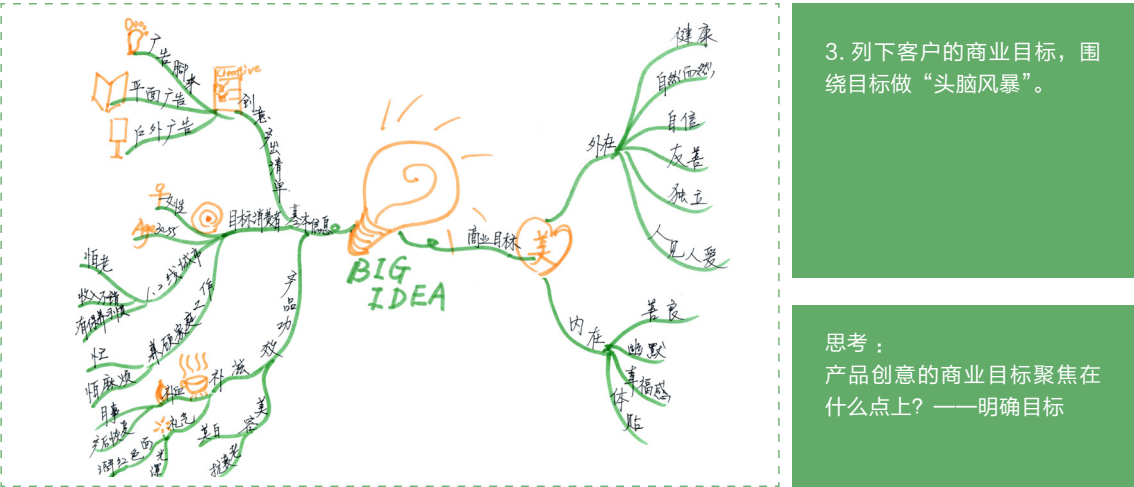
2. 将创意简报的一些基本信息罗列下来。

思考：
创意产出是什么？目标消
费者是谁？产品有哪些特
点？——整理信息

客户的简报上罗列了提案需要的创意产出、目标消费者的基本信息、产品功能特点等。我先将一大篇文字简化成一幅思维导图，不但内容完整，而且逻辑更清晰。

- 创意产出清单：广告脚本、平面广告、户外广告；
- 目标消费者：30 岁至 55 岁，生活在一线、二线城市的女性群体；
- 产品功效：滋补（补血、补气）、美容（美白、抗衰老）。

这个步骤非常重要，它既是一份“清单”，帮助核查信息是否全面；又像是一个“指南针”，作为创意发散的依据和原点，在思考过程中时时回顾，确保创意没有偏离产品。



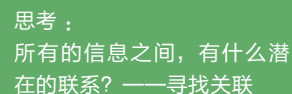
客户希望由滋补养生品类跨向女性美容保健市场，因此，我们的目标是围绕“美”产生创意。

我凝视着写在思维导图上的“美”字，开始与自己对话：“目标消费者年龄在 30 岁至 55 岁，生活在一线、二线城市的女性群体，这个年龄阶段的美丽，一定和 20 多岁不一样。”她们的美是什么呢？

我很快访问了几个女性同事和朋友，聆听她们的意见。又结合自己在生活中的观察，把听到和想到的一些“美”的特质，写在思维导图的分支上。

- 内在：善良、幽默、幸福感、体贴……

这就像一场“自我头脑风暴”，能够快速产生许多想法。思维导图确保这些想法都能被收集下来，每一个细微的想法都可以成为新的提示，刺激我联想，循环往复。



我纵览全图，仿佛看到了自己的思维过程。既有全景，又能随时回顾每个分支，思考不同分支间可能发生的联系。

这时，脉络之中闪过光芒，我发现这个年龄段的美，不全然是外在的容貌、身材或装扮。这个年纪的女子，更在意由内而外散发出的健康状态，这与我们的产品功效“滋补”、“美容”有了联系。

想到这里，我写下了这段描述：

“我们的产品，它由内而外产生作用。滋补女人，养出红润好气色，并让女人身体温暖，手脚不冰冷，让她们愿意亲近他人。正如这个年龄段的女性魅力，内外兼修，不仅渴望拥有外表

的美丽，也追求身体的健康。生活的阅历让她们展现出由内而外的从容。她们自信、亲和，让周围的人感到自在。”

写出这段话，我感觉到我离“Big Idea”已经不远了，该怎么描述这种美？

“有温度的美！”我脑袋里突然冒出这么一句。

Yes！这就是一个 Idea，它结合了消费者洞察与产品特点，可以作为创意的原点，继续发散下去，有平面广告与电视脚本的想象空间：“一个女人如果拥有了温度，可以让大地回春、打破冰冷，让笑容绽放；一群‘冷美人’之中，一个富有亲和力的‘温暖美人’融化而出……”

作为一个比稿提案，只有一个 Idea 是不够的，我同样利用思维导图，从其他角度，发散出了“Less is more”、“美丽，要养不要妆”等几个不同的 Idea。将它们交给执行创意总监，得到了他的肯定。

提案那天，听到“有温度的美”5个字，企业老总激动地说：“这么多年来，你们是第一个将产品特点描述得如此感性而准确的广告代理商。”最终，我们成功赢下比稿，成为这家企业的广告代理商。

你捕捉到你的“Big Idea”了吗？打开你的思维导图，抓住它吧！



小贴士

创意 = 新的联系

什么是创意？很多时候，创意并非无中生有，而是一种新的联系，即将两件或多件看似不相关的东西进行组合，创造出原来没有的东西。思维导图从原有的一个点，去联想发散，然后进行连接。它将思维过程可视化，用线条和逻辑，让联系变得可见，让创意涌动而出。

03 生活管理思维导图



生活管理

3.1 人生决策

人生的十字路口，何去何从？

下一步做什么

分手还是不分？

跟谁在一起

3.2 目标管理

我的梦想长什么样子？

设定目标 / 计划

时间都去哪了？

年度个人总结

80%的时间花什么事情上？

年度工作回顾

3.3 社交人脉

怎么让别人记住我是谁？

自我介绍

什么礼物能打动亿万富豪？

送礼物

脸盲患者如何快速搞清楚谁是谁？

人际关系管理

3.4 旅行探索

怎么又快又好地打包行李？

旅行清单

3.1

人生决策

下一步做什么
跟谁在一起

我老喜欢说，我理想的生活就是“做喜欢的事情，跟喜欢的人在一起，在喜欢的地方生活”，其实这短短的一句话，把人生重大决定基本都囊括了：下一步做什么？跟谁在一起？去哪里生活？

每每到了该做决定的节点，摇摆不定的时候，我会拿出一张纸，用思维导图画出那个藏在心里面的决定。

人生的十字路口，何去何从？ ——下一步做什么

看到这幅思维导图，就想起了我大四的时候，各种不确定、各种选择、各种何去何从的迷茫……原本在复习准备跨专业考研的我，突然有几天一直赖在床上，不分昼夜地看美剧，两三天时间看了整整两季的《绯闻女孩》，期间没怎么下过床。然后被舍友喊出去吃好吃的，吃惊地发现自己的食量减半了！当一个吃货开始吃不下饭时，我晓得一定是哪里不对劲了。于是回到宿舍后，我坐下来画了这幅思维导图，想想我到底还要不要考研。



工作: 21 ✓ 考研: 14 ✗

思考过程

中心问题	面对选择，究竟该如何做决定？
拆解问题	做这样一个决定，要考虑哪些因素？
	每种因素下，这两种选择各有什么利弊？
	如何量化各种因素的利弊得失，做出决定？



画图过程



1. 给要做的决定找一个图像作代表，明确自己面对的 A、B 选项，把它写到图中央。我当时的人生选择是 A 选项——考研，B 选项——工作。于是图中央就画了一个象征未来的太阳，底下写着“工作 or 考研？”。

思考：
面对选择，究竟该如何做决定？



2. 列出做这个决定需要考虑的各种因素，把这些因素逐个写到思维导图的第一层主干上。我思考了一下，总共列出了 7 个考量因素。即知识与技能、社会经验、成本、未来职业走向、环境、出国机会、生活方式。

思考：
做这样一个决定，要考虑哪些因素？



3. 在考量因素的下一层，分别写上 A、B 两个选项。



4. 在 A、B 选项下，用关键词描述每种选择在这种因素下的利弊。

举例：第 1 个因素是“知识技能”，当时我考研的专业是对外汉语，工作的意向是贸易。因此，在“考研”后写下了“对外汉语”、“教学知识”两个关键词；在“工作”后写下了“商务”、“职业技能”、“行业知识”、“对外汉语”、“教学知识”这 3 个关键词。

思考：
每种因素下，这两种选择各有什么利弊？



5. 重复第 4 步，直至写完所有考量因素下，A、B 两个选项各自的利弊。



6. 在主干的各个因素下，为 A、B 两个选项打分，A 和 B 的分数相加为 5。

思考：
如何量化各种因素的利弊得失，做出决定？

注意,你可以不用5,但一定要用一个奇数!如果是偶数,容易产生给两个选项打平分的现象,不利于最终决策,奇数才能使自己有个明确的倾向。以上面的这幅图为例,在“知识技能”因素中,我给“考研”打2分,给“工作”打3分。在“社会经验”因素中,我给“考研”打0分,给“工作”打5分。

最后把每个选项所得的分数相加,分数最多的那个选项就是最终的答案。

在我的思维导图中,“考研”共得了14分,“工作”共得了21分。就这样,我知道我当时是更想工作,想明白以后,轻松了一点。某天回家,坐在沙发上,毫无征兆地张口说了一句:“妈,我不想考研了。”然后没有任何迟疑,我妈妈说:“不想考就别考了。”听到这句话,我心中的石头就彻底落地了。

到今天我也不知道,我的选择是对还是错。当时走了另一条路会是什么样子,比现在好还是坏,谁也无从得知。我也没像当时预想的那样从事贸易工作。不得不说,人生真的像是盒子里的巧克力糖,你永远不知道下一颗是什么味道。反正我挺喜欢现在的日子的,这就够了。我对吴小莉的一句话印象深刻:“决定前重重举起,决定后轻轻放下”,这句话说的是她放弃台湾的江湖地位和6年的初恋,只身去香港的事。“重重举起,轻轻放下”,没错,就是这样。

思维导图能帮助我们做出决定,是因为它能把抽象的思维具体化,把模糊的心理倾向用数字进行量化,最终将利弊权衡的过程可视化。说到底,思维导图只是将你的意识呈现出来。其实,答案早已在你我心中。



提升重要考量因素的比重

做任何一个选择，要考量的因素都有很多。但在这些因素中，总有一些可能会起到决定性的作用。因此在绘制做决定的思维导图时，首先要将重要因素画出来。而且在打分时，重要因素的分数应该尽可能的极端化。打个比方，你要考虑 A 和 B 两份工作，A 工作月薪是 B 工作的 1.5 倍，如果薪资是你的第一考量，打分的时候 5 分制，可以给 A 打 5 分，给 B 打 0 分；如果第一考量不是薪资，而是成长机会或者离家远近之类的，那同样是 1.5 倍的薪资差距，打分的时候就可以给 A 打 4 分，给 B 打 1 分，或者给 A 打 3 分，给 B 打 2 分。通过这样提高重要因素的权重。

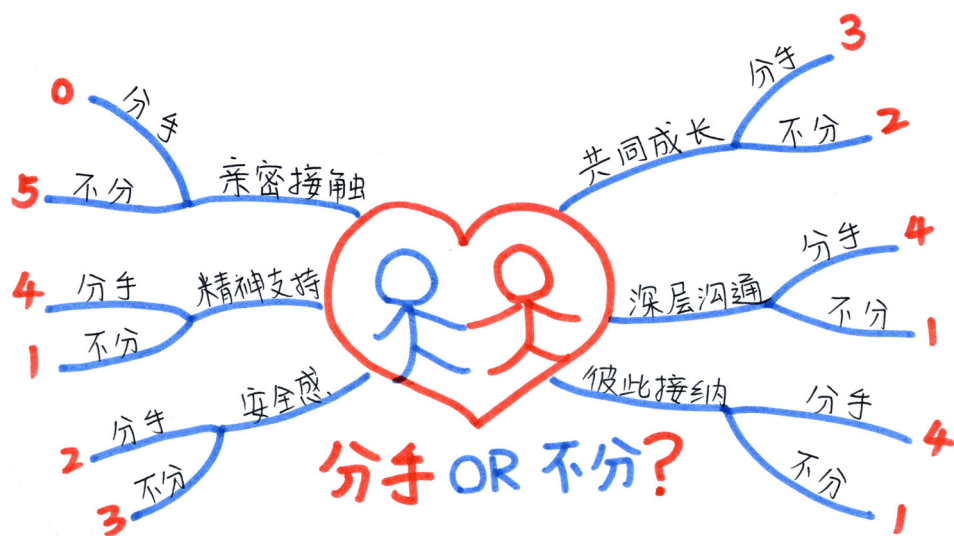
实战 场景12

分手还是不分？ ——跟谁在一起

有一回在上海出差，约朋友见面，他正在考虑要不要结束当时的恋情。

网络上有笑话说，当人生遇到难题，有四大法则：喜欢就买；不行就分；多喝点水；重启试试。说得轻巧，到真要做决定的时候，谁纠结谁知道。

那天，我俩聊了一路，我突发奇想说：“要不，我给你画幅思维导图吧！”



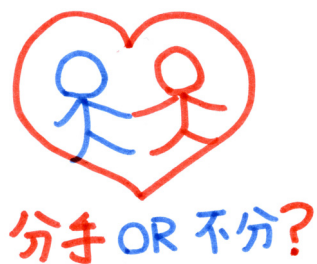
分手 = 17 不分 = 13

思考过程

中心问题	到底要不要分手?
拆解问题	对一段情感关系，我有哪些期待?
	每种期待，在维系或结束关系之间我有什么倾向?
	如何量化各种倾向，做出决定?

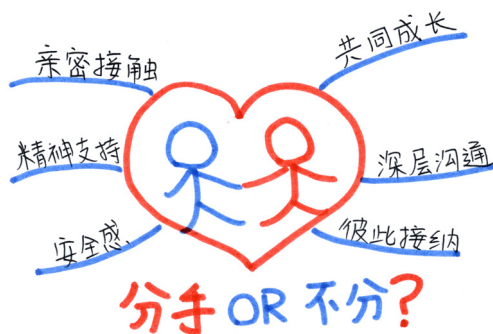


画图过程



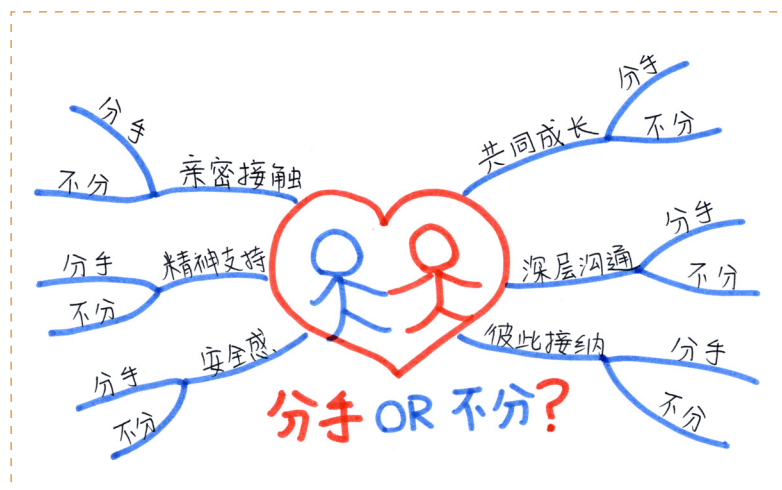
1. 给要做的决定找一个图像作代表，把它画到图中央。

思考：
到底要不要分手？



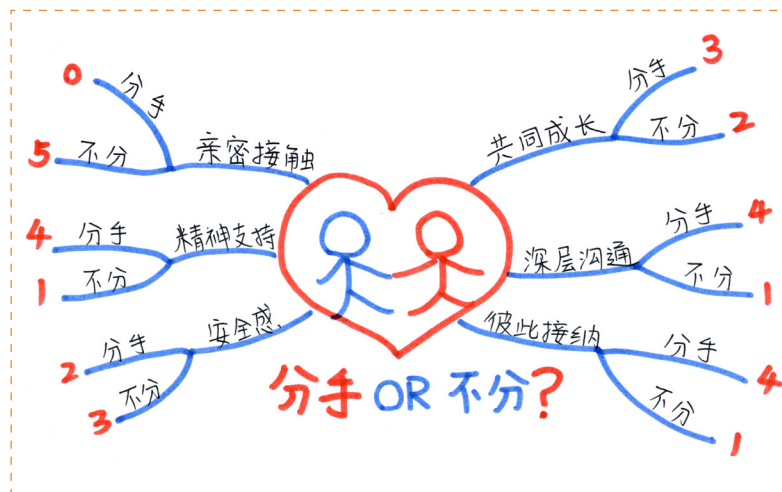
2. 画主干，细分做决定要考量的因素。
我询问他，对于自己的感情生活和伴侣，有着怎样的期待。我们聊了很久，慢慢对他的期待理出了一些脉络：肢体上的亲密接触、精神上的互相支持、深层次的交流沟通、在关系中觉得安稳和安心、接纳自己、共同成长。我把这些统统列在了主干上。

思考：
对一段情感关系，我有哪些期待？



3. 画分支，在每条主干下的分支写上自己面临的选择：分手或不分。

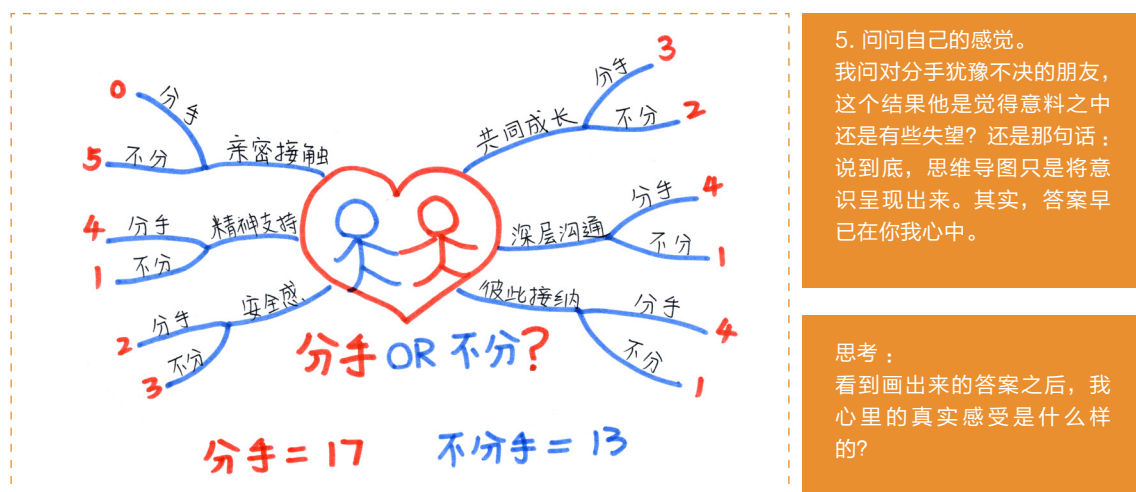
思考：
每种期待，在维系或结束关系之间我有什么倾向？



4. 给两项分别打分，我让他考虑分手与不分。在每种考量因素下面，以5分为总和，分别打分的话，他会怎么打。

思考：
如何量化各种倾向，做出决定？

经过思想斗争，他总算把每个因素的分都打完了。最后，“分手”得了17分，“不分手”得了13分。有其他的朋友知道我做了这样一件事，感慨地说：“我觉得感情这种东西都要靠思维导图来决定的时候就完蛋了。”思维导图虽然能够帮助人梳理想法，但在做决定这件事上，它有点像那枚常被人拿来作决定的硬币。你的感觉本身大过于画图的结果。因此，画完图后，还有下一步。



即便你打的分不是你内心的真实想法。最后分数算出来的那一瞬间，你的感受是不会骗人的。如果你觉得豁然开朗、浑身轻松，那说明这个结果就是你所想的。反之，则说明画出来的结果与你心中想的刚好相反。

他说这个结果觉得是意料之中的。第二天，他突然发了一张照片给我，他在我画的那幅图上，给自己对感情的期待又增加了一项，然后给这一项又打了分数。打完之后，分手与不分的分数相差无几了。看到图的一瞬间，我就乐了，显然，他还不想分手。于是我也没多说什么。

就在我写书写到这个故事的前一天，他突然联系我，聊着聊着，突然说：“我终于把那段感情结束了。”我说：“我刚好写书写到你的故事，这下子又得改结局了。”或早或晚，我们都会执行心里的那个决定。

3.2 目标管理

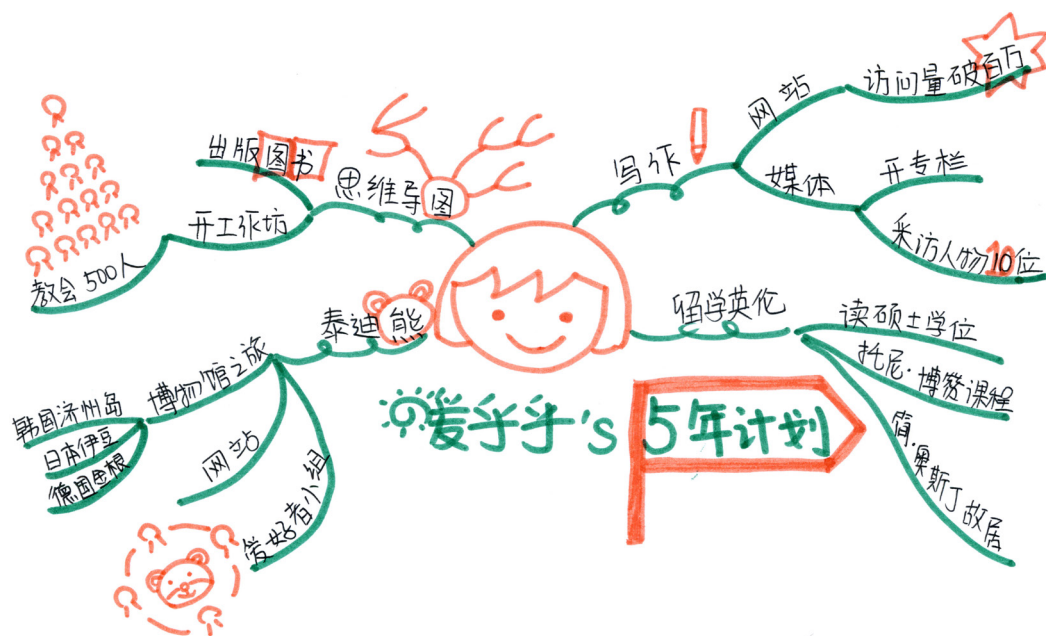
设定目标 / 计划
年度个人总结
年度工作回顾

梦想还是要有的，
万一实现了呢？

实战 场景13

我的梦想长什么样子？ ——设定目标 / 计划

“你的五年计划是什么？”。2011 年，在工作坊上突然有人问到这个问题时，我还是挺愣的。那时才二十出头的自己，从来没想到那么远的事情。但是，心里总有那么几件事情，是想要完成的。



思考过程

中心问题	有哪些大的事情，我特别想要完成？
拆解问题	做到哪些小事情，才算完成了这件大事情？
	这些大大小小的事情，有什么量化的指标吗？



画图过程



1. 用一个中心图像代表我的目标或计划，在下面写上这幅计划图的主题。

我画的是自己当时的头像，还有一个路标代表“计划”，写上了“5年计划”。

思考：

有哪些大的事情，我特别想要完成？



2. 在主干上写上你的几个大目标，并配图。

我在主干上写了当时特别想做的几件事：写作、思维导图、留学英国和泰迪熊（没错，我是个泰迪熊爱好者～）。

思考：

做到哪些小事情，才算完成了这件大事情？



3. 在二级分支上写上每个目标的详细描述，即子目标。如写作主干后我写了“网站”和“媒体”两个分支。

思考：
这些大大小小的事情，有什么量化的指标吗？



4. 在三级分支上写上每个子目标的量化标准。如媒体之后的分支，我写了“采访人物 10 位”。

小贴士

量化指标，提高达成率

在画每个目标的支干时，想想实现这个目标，有哪些重要的指标可以被量化。比如“采访人物 10 位”、“教会 500 个人”，这样回顾的时候，可以明显知道进展的程度如何。

放在显眼的地方，定期回顾，成长看得见

目标思维导图可以贴在自己的卧室，或是拍下来当作电脑或手机的桌面。每过一段时间，可以回顾一下，看看各个方面进展与实现的情况。随着时间积累，画的多了，也可以比较不同时期画的目标计划图，发现自己实实在在的成长。

更多案例

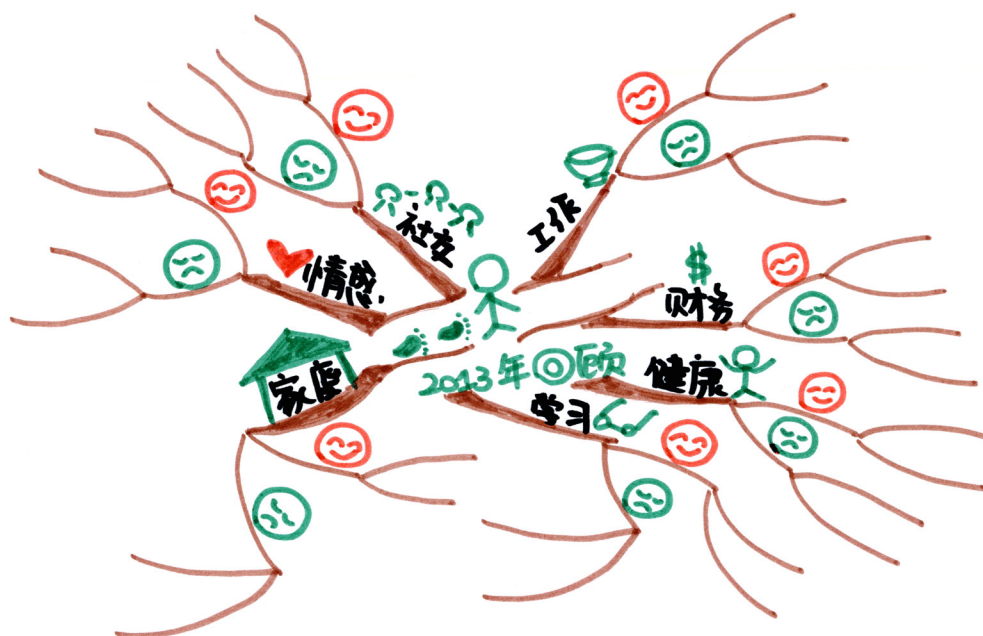


(主题阅读计划思维导图，绘制于 2011 年 3 月)

实战 场景14

时间都去哪了？ ——年度个人总结

每年的元旦，我都习惯回顾一下过去一年做的事情，做个总结，然后顺势展望一下来年。



思考过程

中心问题	过去一年，我的时间都去哪了？
拆解问题	生活的哪些方面值得回顾一下？
	在生活的不同方面，有哪些好的、不好的经历？
	好的在来年可以怎样发扬，不好的在来年可以怎样改善？

画图过程



1. 在白纸上画上中心图像，代表自己回顾总结的主题。写上关键词，包括总结的时间阶段，如“2013年回顾”。

思考：
过去一年，我的时间都去哪了？



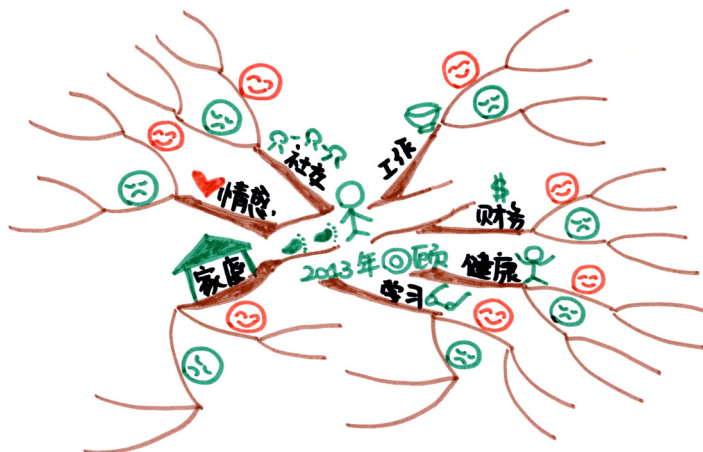
2. 在主干上写上不同的生活方面：工作、财务、健康、学习、社交、情感、家庭。

思考：
生活的哪些方面值得回顾一下？



3. 在每条主干后添加两条二级分支，分别写上“好经验”和“待改进”，我在这里是用“笑脸”和“愁脸”代表的。

思考：
在生活的不同方面，有哪些好的、不好的经历？



4. 在三级分支上，开始回忆在不同的方面，在过去固定的时间段，做得好的地方和待改进的地方。因为比较隐私，我在这里就忽略不写了。

思考：
好的在来年可以怎样发扬，
不好的在来年可以怎样改善？

浏览自己画的回顾总结思维导图，想一下下个时间段的改善计划。通常画完这幅图，下一个阶段的计划也就顺应产生了。



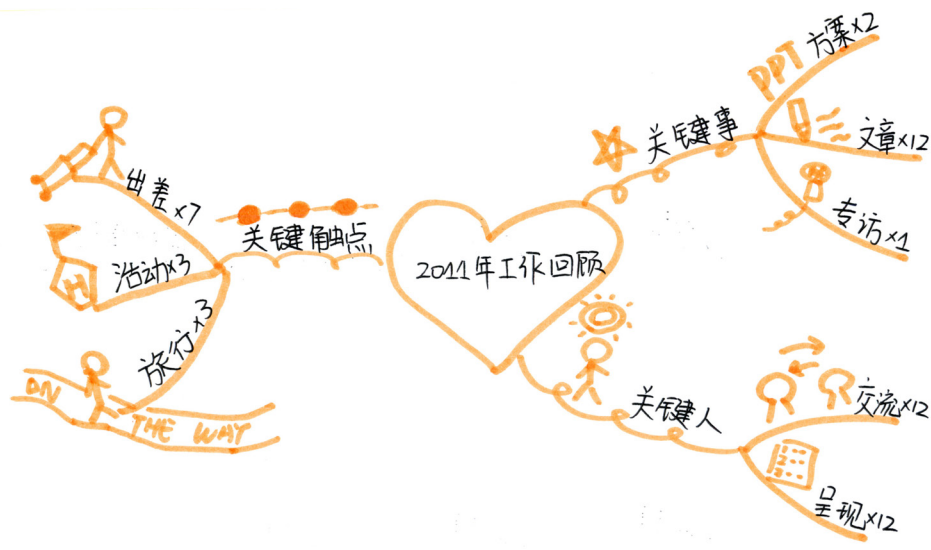
小贴士

对照目标，进行总结

总结之前，可以先回顾一下上一个阶段，在生活的各个方面设立的目标，这样回顾起来就更加有针对性，达到检视目标的目的，指导下一个阶段的行动。

80% 的时间花在什么事情上？ ——年度工作回顾

在做上一份工作的时候，每年春节前都会做一个年度述职报告。2011 年，述职报告是以演讲的方式进行的，每个人有 5 分钟的演讲时间。考虑到 5 分钟的时间很短，我就打算用手绘思维导图的方式，将自己的述职内容以视觉化的形式呈现出来。轮到我演讲的时候，我就在白板上边手绘思维导图，一边讲我在一年工作中的关键事、关键人和关键触点，以及它们三者之间形成的循环互养系统。



思考过程

中心问题	在过去一年所有的工作中哪些比较关键?
拆解问题	有哪些关键的事情 / 人物 / 触点?
	这些关键的事情 / 人物 / 触点涉及哪些工作, 有什么量化成果?



画图过程



1. 在白纸中央画上中心图像，代表自己要回顾总结的主题，写上关键词，如“2011年工作回顾”。

思考：
在过去一年所有的工作中哪些比较关键？



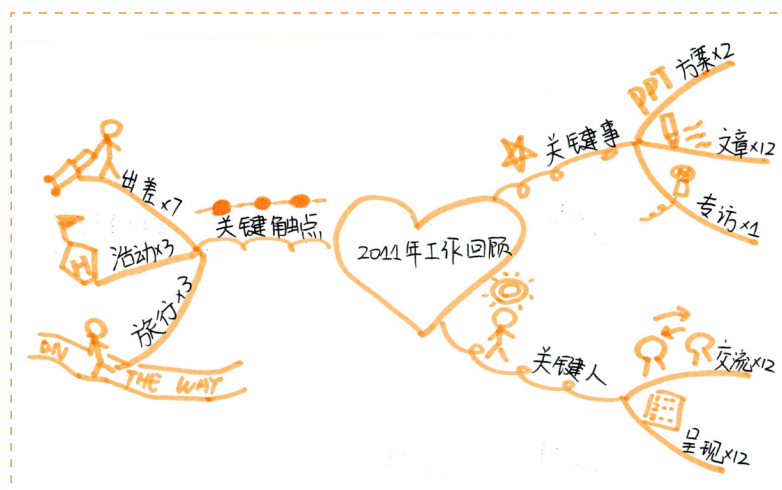
2. 在主干上写上便于自己回忆的关键词，我写的是关键事、关键人和关键触点。

思考：
有哪些关键的事情 / 人物 / 触点？



3. 在二级分支写上相关的工作内容和数据。

思考：
这些关键的事情 / 人物 / 触点
涉及哪些工作，有什么量化
成果？



4. 重复第 3 步，逐步完成工
作回顾思维导图。

（1）关键事：方案、文章、专访

我先讲了几件工作中的关键事，也是我这一年工作里比较突出的一些成果。借用二八理论，对一个人工作 80% 的评价，可能仅来自于他工作中 20% 的部分。在我看来，这 20% 就是那些关键事。

（2）关键人：交流、呈现

我当时的工作是客户经理，很多时候要去跟客户沟通，理解他们的需求，并将需求传达给创意人员，生产出对方需要的方案或作品。这种工作的成果不容易被量化，于是我就讲了一个跟客户沟通的故事，以及一次有技巧地呈现创意人员的作品的故事，来展示我的这部分工作成果，将“隐性成果显性化”。

（3）关键触点：出差、活动、旅行

我所讲的“关键触点”，是指连接我与未知世界的各种“开关”。经常在出差、参加活动或者旅行的时候，发现一个小小的知识点，打开一扇“小窗户”，将我与一片未知的领域连接起来。我分享了几个在出差、活动、旅行中发现的触点，和它们在工作中产生的应用。

在述职最后我做了简单的总结。关键事、关键人与关键触点形成了我的循环互养系统。做好关键事，工作被认可，有更多的资源和机会，才能接触到更多的关键触点；整合足够多的关键触点，持续传递有价值的信息，才能成为关键人乐意交流的对象；与关键人交流畅通，对其需求把脉准确，才能做好关键事。贯穿始终的，是用心。用心做好关键事、用心顾好关键人、用心找好关键触点，循环互养系统便生生不息地产生能量，让工作越来越顺畅，所以手绘思维导图中心图形才是一颗大的心形图形。

那是我的第一份工作，在两年多的时间里，升职加薪的速度都像“小火箭”一样。我想，除去工作能力本身，这种“用创意方式清晰呈现工作成果”的软技能也功不可没。手绘思维导图的特性，帮我轻松地用创意方式清晰呈现了工作成果，成为了升职加薪的好帮手。

3.3

社交人脉

自我介绍
送礼物
人际关系管理

怎么让别人知道你、
认可你、
喜欢你？

怎么让别人记住我是谁？ ——自我介绍

2011年9月，我从青岛飞去上海，参加永锡老师的“幸福行动家”时间管理工作坊。那是我第一次利用假期时间去外地参加工作坊学习。

去之前我想，参加工作坊大家是不是会交换名片呢？可是公司名片信息只局限在介绍自己的工作内容，不能全面地呈现自己，就寻思着做一张能说明“暖乎乎是谁？”的名片，于是就手绘了一幅思维导图，说明了我的职业、副业和爱好，拜托当时的设计师同事，帮忙设计了这样一张名片。



思考过程

中心问题	怎么让别人记住我是谁？
拆解问题	哪几个关键词可以让别人一下子知道“我是谁”？
	你的几个关键词放在一起，可以讲个什么样的故事？



画图过程



暖暖乎乎

1. 在白纸中央画上一个能代表自己的图像，写上自己的名字。

思考：
怎么让别人记住我是谁？



2. 在主干上写上几个关键词作为我的标签，画上能代表我的特点的不同图像。

思考：
哪几个关键词可以让别人一下子知道“我是谁”？

当时去参加工作坊时，很多人看到这种自我介绍的方式都觉得很好玩。工作坊上有一个“绘制五年计划”的环节，我把自己的五年计划手绘了一幅思维导图，在展示计划时也受到了大家的关注，在场的一些人就对我有了更深的印象，知道了“暖乎乎是个会手绘思维导图的家伙”。之后永锡老师再来内地开工作坊，常常会提起“暖乎乎和她的手绘思维导图”，我因此结识了很多，生命多了很多美好的连结。

生命不断地成长变化，一个人的关键词也不会一成不变。后来，换了工作的我，慢慢把自己的关键词变成了“市场研究”、“杂志写作”和“思维导图”，我想找到它们之间的联系，于是就想到它们刚好都能用 M 开头的英文单词表示：marketing research（市场研究）、magazine writing（杂志写作）、mind map（思维导图）。有时候如果场合适宜，我就会跟别人说：“我是 3M 牌的！”，然后一一解释每个 M 的意义，别人听起来也会觉得有趣。

思考：你的几个关键词放在一起，可以讲个什么样的故事？



小贴士

让别人猜猜你是谁

你可以在自我介绍思维导图上不写关键词，只画图。然后在演讲或者别的社交场合，让别人看这幅图，猜猜你是一个什么样的人。2014 年，Evernote 印象笔记在人民大学举办校园活动，我受邀在现场分享思维导图。我让大家画了自我介绍思维导图，玩“别人猜猜你是谁”的互动游戏，大家玩得非常 high。

画一张 TA 的手绘思维导图介绍送给 TA！

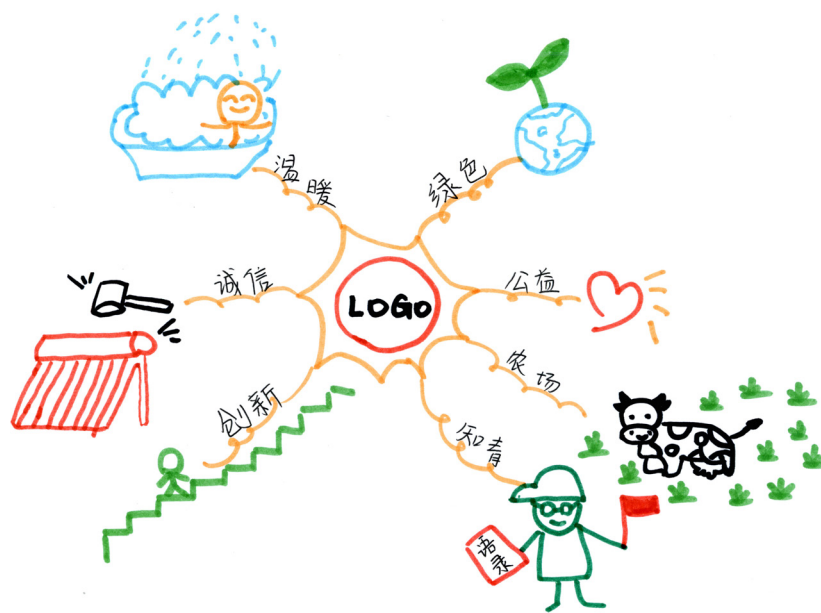


你也可以画画你对别人的理解，然后把思维导图作为礼物送给对方，对方一定也会很开心。这幅图是我给我的朋友辣妹画的，我问辣妹哪一样东西最能代表她自己，她说是杜松子酒，因为它很百搭，就像大大咧咧的她。因为她爽朗爱笑，又拥有 36D 的傲人上围，又是“PARTY QUEEN”，尤其受到 ABC 的欢迎。我于是画了这 4 个图像代表她。

实战 场景17

什么礼物能打动亿万富豪？ ——送礼物

2010 年，我在工作中接到了一个任务，就是给当时客户公司的董事长选一份生日礼物。起初我非常为难，这家企业当时的年销售额已经超过 10 亿。对一位身价过亿的企业创始人，任何明码标价的东西他应该都不缺吧。想来想去，我突然记起大学的时候，我曾给一个美国外教 Stephanie 送过一幅手绘思维导图，画的是她教的《美国文化》的课程大纲。她收到以后非常开心，我决定如法炮制，给那位董事长也送一幅手绘思维导图。



XXX, 2010.8.13

思考过程

中心问题	什么礼物能打动亿万富豪？
拆解问题	他会喜欢、在意什么东西？
	如何诠释他喜欢、在意的东西？

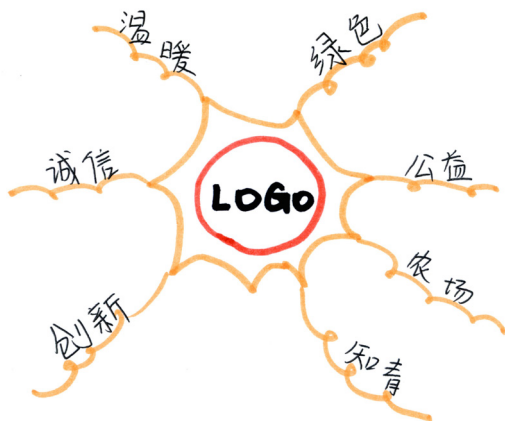


画图过程



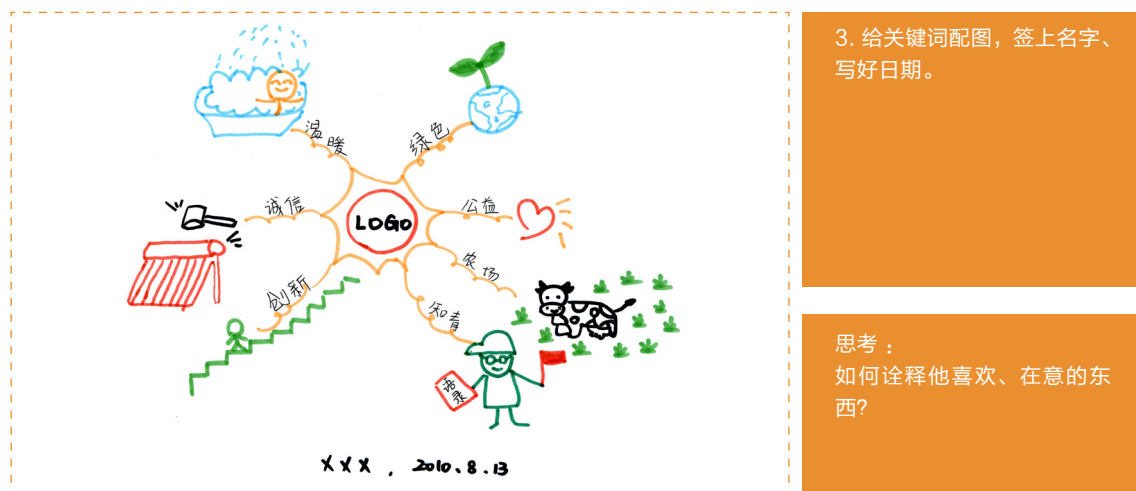
1. 选定礼物思维导图的主题，在白纸中间画上中心图像来代表 TA，或是和 TA 相关的事物。既然是礼物，肯定是希望对方会喜欢且愿意保留。那就得好好想想这个人的特点，有哪些符号、形象、关键词能够代表 TA？我选择的是 TA 一手创建的品牌，把品牌的 LOGO 画在白纸中间，在底下写上品牌的名字。

思考：
什么礼物能打动亿万富豪？



2. 在主干上写上关键词，用来描述 TA 或是与 TA 相关的事物，我写的是 TA 的品牌内涵。

思考：
他会喜欢、在意什么东西？



我把品牌历史中的一些故事和品牌文化中的重要符号，以思维导图的形式手绘出来，用相框装起来，送给了那位董事长。他非常喜欢，一直放在自己办公室的书架上。

一幅手绘思维导图，只需要一张 A4 纸、一盒水彩笔和一个相框就可以了。这样的礼物虽然不贵重，但是创意一百分，心意也是一百分，感受到你的用心的人一定会珍视的！

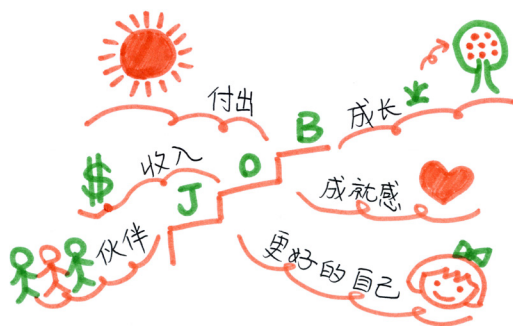
2012 年，我来到北京，开始新的职业轨迹。有一天意外接到了那位董事长先生的电话，说他要在北京开一家公司，问我有没有兴趣加入。我当时还是有点吃惊的，手底下员工好几千人的他居然还记得我这个“小虾米”。后来转念一想，大概是当时送他的那幅手绘思维导图，让他对我有了比较深刻的印象。

小贴士

用礼物来呈现 TA 本人或是 TA 的心血

送礼物的手绘思维导图，我比较推荐以对方这个人，或是凝结对方心血的东西为主题来进行创作。迄今为止，我送过3份手绘思维导图给别人当作礼物，主题分别是对方这个人本身、对方教授的课程和对方经营的企业品牌。试想，谁不希望看到自己或自己悉心耕耘的事业，被有创意地呈现出来呢？何况还是亲自制作！

更多案例



豆芽儿兄：

我对工作的理解是获得收入的同时
收获成就感，用付出交换成长，与事业伙伴
一起，长成更好的自己。

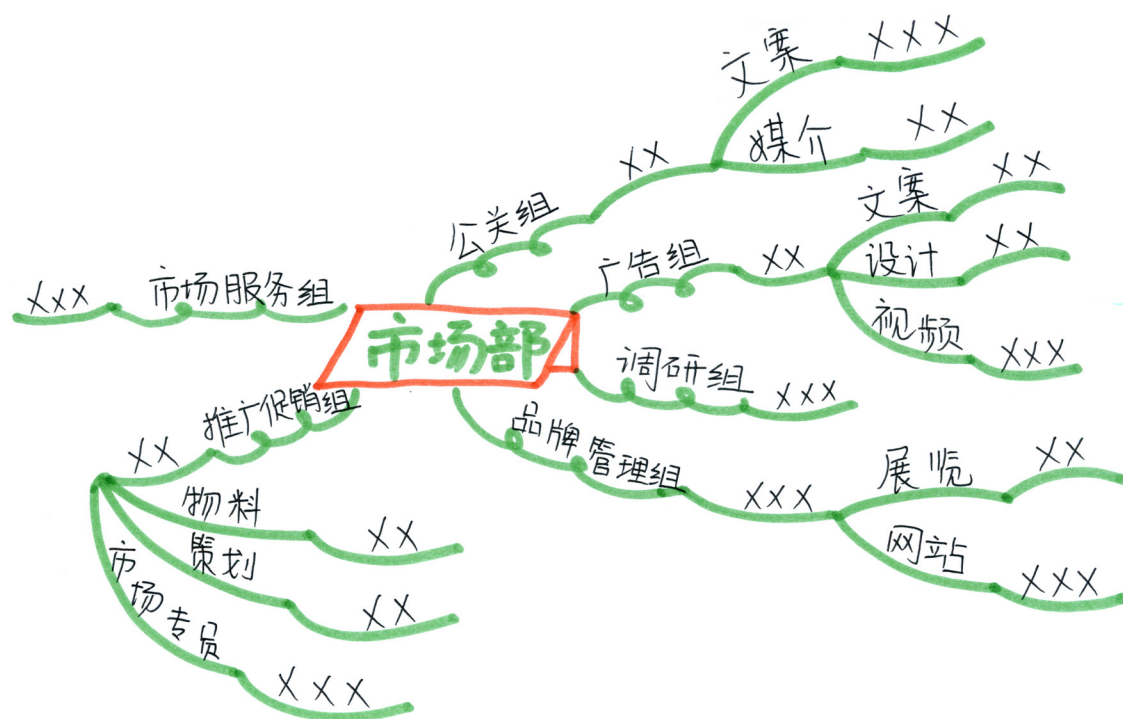
刘俊平

2011.10.28

经营豆瓣公开课小组时，我给组里坚持打卡、记笔记的小伙伴送了一本书。应他要求，在书的扉页画上了自己对工作的理解。

脸盲患者如何快速搞清楚谁是谁？ ——人际关系管理

2010年，我被公司外派到甲方驻地工作。到了那里以后，第一件事当然是熟悉甲方的组织架构及决策链条，尤其是跟我所在的项目团队直接对接的市场部。当时我正在看一本销售小说，里面写到大客户销售在开发新客户时，会先画一幅人物关系图，把影响订单达成的人物写下来，比较他们各自对于成交的影响力权重，然后分析如何各个击破。受这种做法的启发，我决定也给甲方的市场部门画一幅人物关系思维导图。



思考过程

中心问题	市场部的组织架构和人物关系是怎样的？
拆解问题	市场部有哪些不同的职能小组？ 不同的职能小组的负责人是谁？
	各个职能小组有哪些岗位？ 具体岗位任职的职员是谁？

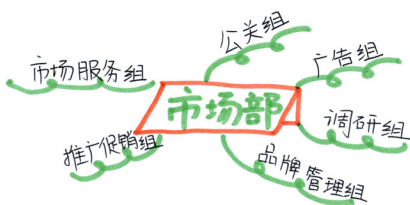


画图过程

市场部

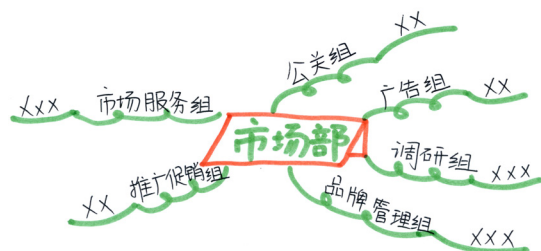
1. 在白纸中央画上代表组织的图像，写上组织的关键词：市场部。

思考：
市场部的组织架构和人物关系是怎样的？



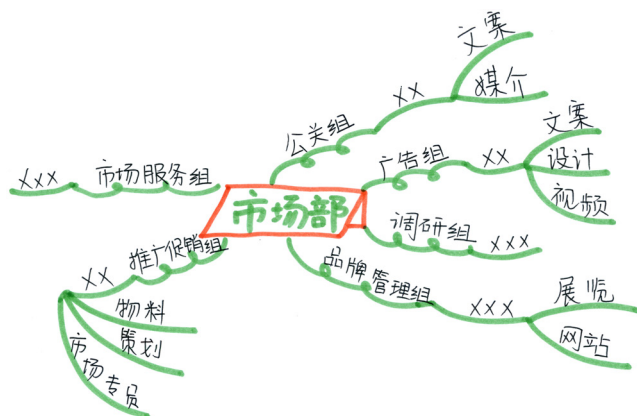
2. 在主干上写下客户市场部里各个职能小组的名字：公关组、广告组、调研组、品牌管理组、推广促销组和市场服务组。

思考：
市场部有哪些不同的职能小组？



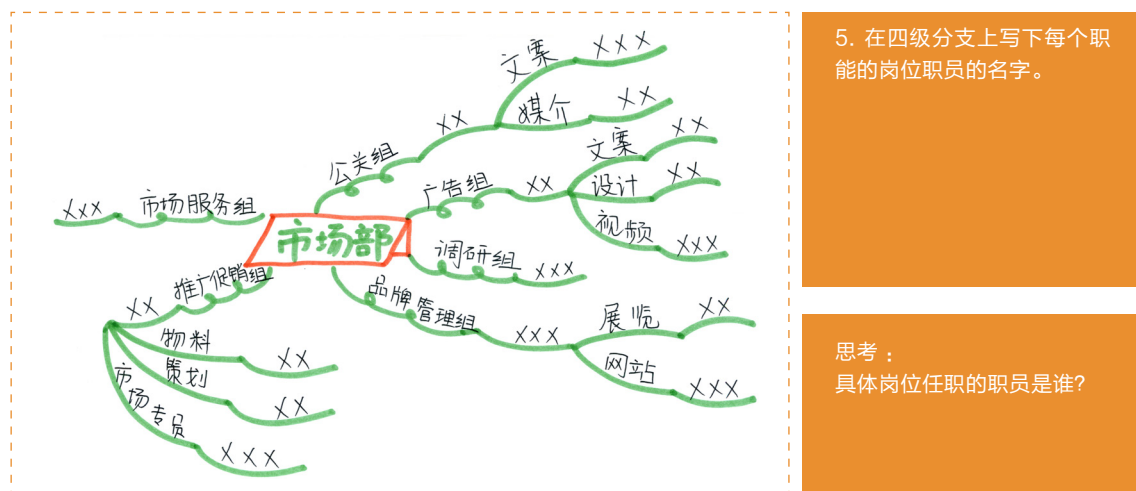
3. 在二级分支上写下部门负责人名字。

思考：
不同的职能小组的负责人是谁？



4. 在三级分支上写下每个部门不同岗位的名称。

思考：
各个职能小组有哪些岗位？



当时我画这幅市场部人物关系思维导图的目的有两个。

一是熟悉市场部的组织架构和决策链条。甲方的市场部是我平时工作的主要对接部门，画完这幅图，我基本上能够了解甲方市场部的组织架构大概是怎么个情况，都有哪些职位，不同职位之间是什么关系。

二是熟悉市场部的员工名字及其职务。跟甲方市场部对接时，我得知什么样的工作类型应该去找谁。因此，我必须熟悉他们每个人的名字和其职务。最开始的时候，我会拿出思维导图来，记忆每个人的职务和名字，然后看着每个人的名字想 TA 的面孔，如果想不起来，就有意识地再去问问其他人，对上号后再强化记忆。依靠这幅思维导图，我在很短的时间内就熟悉了市场部的员工们。



人物关系图不仅适用于客户，也适用于自己所处的组织。

画一幅自己部门的人物关系思维导图，你就能一眼看到自己的晋升通道在哪里，以及要到哪里，你还缺少什么（比如掌握其他平行岗位的职责，或者是上级做事的角度）。画一幅整个公司的人物关系思维导图，你就能明晰你的小小岗位，在大大的组织里处于一个什么样位置，发挥着怎样的作用。这样有利于提升你在工作中思考的格局，让你在工作中不仅“KNOW-HOW”，而且“KNOW-WHY”。

3.4

旅行探索

旅行清单

准备出差、旅行，收拾行李收拾好几个小时，
还是丢三落四？

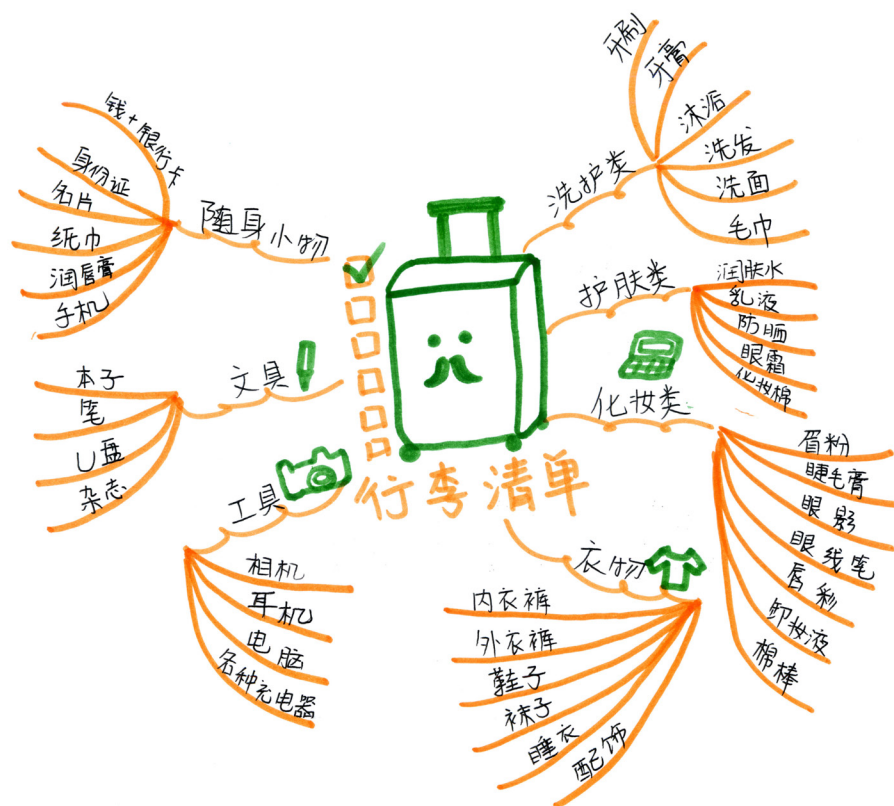
其实，生活里处处都是大大小小的项目，让
思维导图帮你一起，“玩”转生活这个超级
无敌大项目！

实战 场景19

怎么又快又好地打包行李？ ——旅行清单

你是不是也常常遇到这种状况：每每旅行或者出差，都觉得收拾行李特别麻烦。在屋子里走来走去，一边把想到要带的东西装进行李箱，一边使劲儿想是不是还遗漏了什么东西没带。好不容易收拾好，如果突然想到忘了装什么东西，又得把打包好的行李拆开，把那件东西塞进去，然后再打包。

这种情况次数多了，我觉得特别烦。有一回出差前夜，打包好行李之后，我坐下来，开始画一幅思维导图，梳理一下我平时旅行、出差到底需要带哪些东西。



思考过程

中心问题	旅行、出差前，如何高效而没有遗漏地收拾行李？
拆解问题	我要带的东西大概可以分成哪几类？
	每一个类别，哪些物品是必须要携带的？



画图过程



1. 在图中央画出中心图像，我画了一个行李箱和一个清单。然后写上主题关键字：行李清单。

思考：
旅行、出差前，如何高效而没有遗漏地收拾行李？



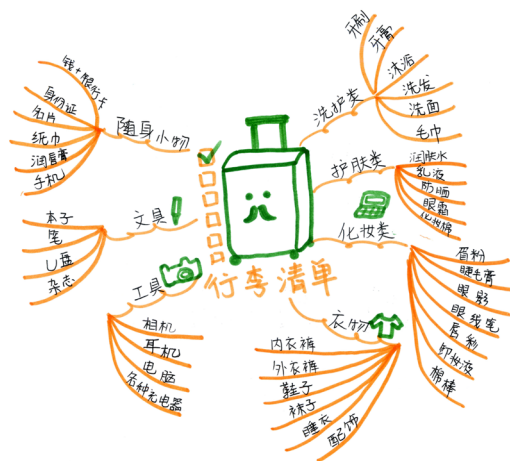
2. 对着自己画的中心图像和关键字，开始想我刚刚收拾的行李，大概可以分成哪几类，把类别的名字写在主干上：洗护类、护肤类、化妆类、衣物、（数码）工具、文具、随身小物品。

思考：
我要带的东西大概可以分成哪几类？



3. 在每个分类下的二级分支上，写下所有需要携带的物品的名称。例如，在洗护类里，我就列出了牙刷、牙膏、沐浴乳、洗发水、洗面奶和毛巾。

思考：
每一个类别，哪些物品是必须要携带的？



4. 重复第2步和第3步，逐渐完善每一类别下需要携带的物品，形成一张完整的行李清单。

思考：
每一个类别，哪些物品是必须要携带的？

画完之后，我又根据这幅思维导图，列了一张行李打包清单，放在 Evernote 印象笔记里。从那之后，每次旅行或出差需要打包行李时，我就对照这张清单进行整理。

这幅行李清单思维导图最早是 2011 年画的。后来在实际的使用过程中，我也会根据自己携带物品的变化，增减清单上的项目，然后一直沿用到今天。有这张清单之前，我每次都要花两三个小时才能整理好行李，后来对照这张清单，不到 30 分钟就可以完成。虽然只是件微不足道的小事，但是次数累积多了，也能省不少麻烦，会节约很多时间。



小贴士

清单革命

工作的时候，很多人都习惯用“TO DO LIST”来管理时间，其实清单在生活里也挺管用的。记得以前看电视剧，记性不好的“女猪脚”会在家里大门内侧贴上：“钥匙、钱包、手机”这样的提醒。其实这就是一个迷你的清单。想想你的生活里有哪些常规事务，不妨试着用手绘思维导图整理一下，做成清单吧！

04 学习记录思维导图



学习 记录

4.1 记笔记

信息爆炸时代，
如何阅读更有效？

读书笔记

听了那么多“干货”，
还是过不好人生？

讲座笔记

手帐爱好者如何
兼顾生活记录和本子美化？

幸福日记

4.2 亲子教育

如何让小朋友从
小学会自我管理？

假期计划

4.1 记笔记

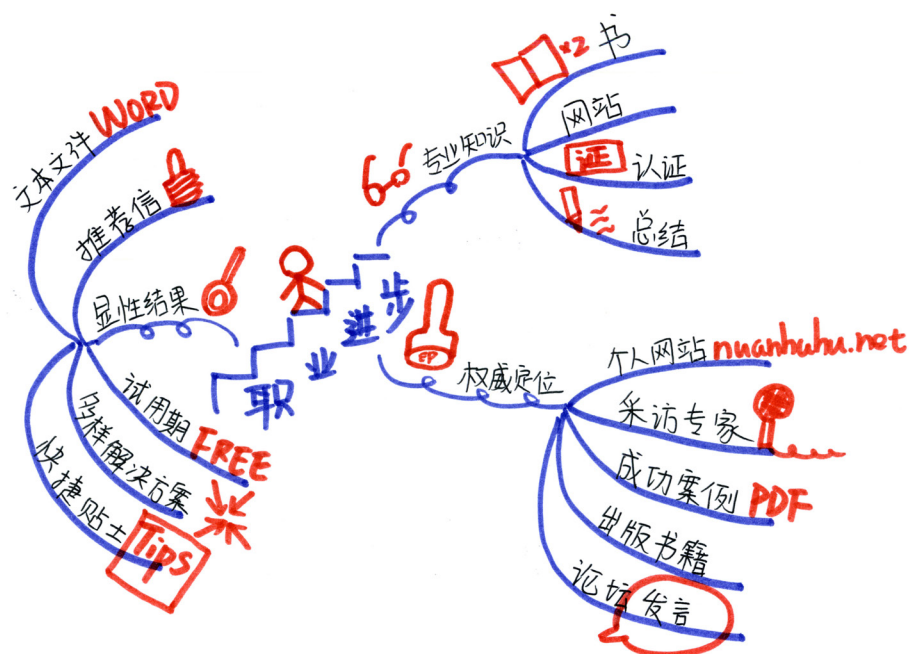
读书笔记
讲座笔记
幸福日记

社交媒体上点了那么多赞、
收藏了那么多文章，
脑子里到底留下了什么？

实战 场景20

信息爆炸时代，如何阅读更有效？ ——读书笔记

2011 年时，在豆瓣上看过一篇《如何取得职业的进步？》的文章，我浏览了一下，觉得写得很好，就顺手推荐了，也是替自己“mark”存档。单击“推荐”按钮时，我脑袋里突然飘来一句，“那些‘mark’过的东西你还会看吗？”我被这句突如其来的询问吓了一跳，回过神来，我决定画一幅思维导图，当场把这篇文章消化掉。



思考过程

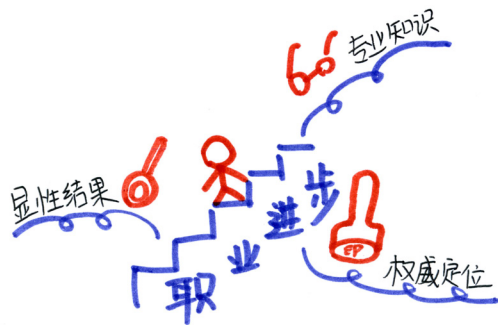
中心问题	我读完书或文章，学到了什么？
拆解问题	我有哪几点印象特别深的收获？
	这些收获是怎么来的？
	我如何能把这些收获应用在工作、生活中？

画图过程



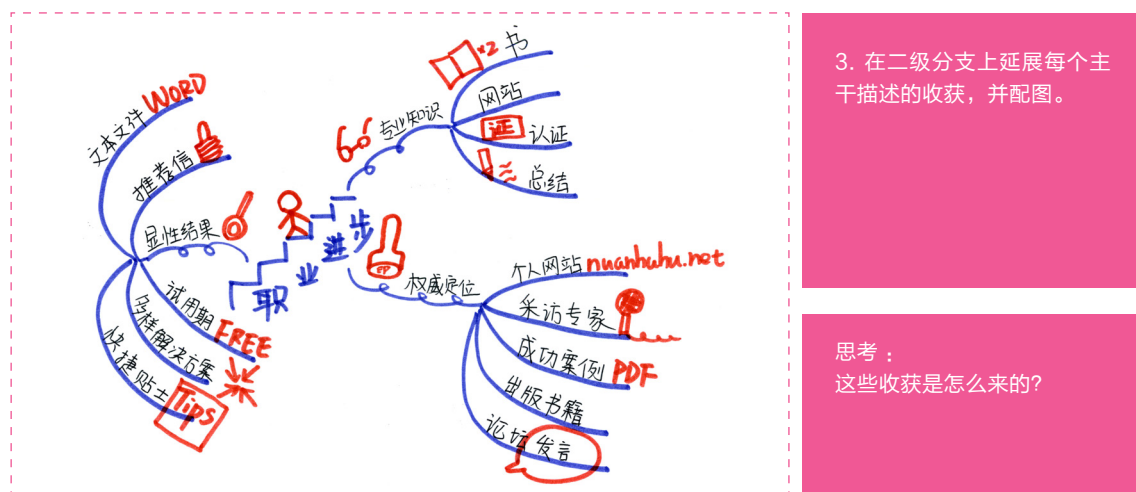
1. 合上书本，眼睛离开手机或电脑屏幕，用一个主题关键词总结自己阅读的收获，写在白纸中间。也可以直接用书名或文章名，配上中心图像。

思考：
我读完书或文章，学到了什么？



2. 在主干上写下自己的几点核心收获，我把文章的主干拎了出来：职业进步 = 专业知识 + 权威定位 + 显性结果，把3个大的要点画在了思维导图的主干上。

思考：
我有哪几点印象特别深的收获？



- 专业知识：每月 2 本专业书、订阅 3 个行业网站 OR 博客、取得行业资格证书、将学到的东西写出来；
- 权威定位：定期更新个人网站、采访业内人士、将写的博客出版成书籍、把过去的客户做成案例、在各种论坛上发言；
- 显性结果：一个讲述你的产品 / 服务效果的文本文件、以前客户的推荐 / 表扬信、向客户提供产品 / 服务的免费试用期、为过去客户 / 老板提供多样化解决方案的案例、给潜在客户快捷的小贴士。

后来我盯着这幅思维导图想：这样我就真的内化作者说的好的东西了吗？不见得，因为手绘思维导图的结构还是作者原文的逻辑，没有自己的思考在里面。然后我开始想：从文中学到的东西能转化成哪些行动，把它们写下来。

- 专业知识
 - (1) 每月 2 本专业书：买专业书并阅读，将已买书籍按专业、非专业分类；
 - (2) 订阅 3 个行业网站 OR 博客：搜索专业相关网站或博客，关注相关的微信、微博；
 - (3) 取得行业资格证书：搜索相关信息，判断是否有必要参加相应的考试；
 - (4) 将学到的东西写出来：写博客。

- 权威定位
 - (1) 定期更新个人网站：写博客；
 - (2) 采访业内人士：认识哪些行业内人士？可以通过什么途径进行约访？
 - (3) 将写的博客出版成书籍：记录约稿的出版社的提案，约见提出自己感兴趣的提案的出版编辑；
 - (4) 把过去的客户作成案例：定期更新简历；
 - (5) 在各种论坛上发言：参加工作坊和活动时积极发言。
- 显性结果
 - (1) 一个讲述你的产品 / 服务效果的文本文件：定期更新简历；
 - (2) 以前客户的推荐 / 表扬信：拜托自己尊敬的人写推荐信，即使不用，也是个纪念；
 - (3) 向客户提供产品 / 服务的免费试用期：写书提供免费试读章节；
 - (4) 为过去客户 / 老板提供多样化解决方案的案例：定期更新简历；
 - (5) 给潜在客户快捷的小贴士：有选择地回答读者提出的问题。

画出这幅经过自己将阅读内容内化后的思维导图，看着它，联想到自己可以应用的地方，这篇文章就留在了大脑里。在豆瓣、知乎、微信、微博等社交平台，我们习惯了点收藏，回复“mark”。可曾想过我们“mark”来“mark”去，看过的多，记住的少；知道的多，行动的少；接触的信息太多，摄取的时间太少。所以要“当场消化→总结分享→适时反刍”，才能让更多涉猎过的外在信息变成内在知识，继而影响我们的行为。

而且，经过把自己的心得用思维导图进行可视化的过程，我也乐意一遍又一遍地回顾和分享自己的读书笔记，时时温故而知新。



小贴士

关注你学到的，而非别人写出的

阅读一本书也好，文章也好。重要的不是作者写了些什么，而是自己学到了什么。在画读书笔记类思维导图时，不只是简单地把作者的写作逻辑画出来，而是要更关注自己阅读之后的心得，找到这些心得体会背后的逻辑，加以记忆和深化。

用线性笔记法写读书笔记是一个“选择”的过程，对原著的内容进行筛选和整理。而用思维导图画读书笔记则是一个“生成”的过程，对自己的心得体会进行回忆和整理。

尽量用自己的语言，而非书中原文

画读书笔记类思维导图时，无论是中心主题的关键词，还是主干和分支上的关键词，都可以尝试抛开书名和章节名，用自己的语言去讲述。思考如何用自己的语言复述心得的过程，本身也是一个内化并进行“再创作”的过程，对写作能力也是一种锻炼。

实战 场景21

听了那么多“干货”，还是过不好人生？ ——讲座笔记

2011年9月，我参加了张永锡老师在上海举办的“幸福行动家”时间管理研习会。当时我特地从外地飞去上海参加，初衷是想学习时间管理技能，顺便观摩下工作坊的设计和组织。参加活动的那两天，收获满满。从上海回来后，我在一次出差途中，用手绘思维导图画出了活动心得，并写了一篇总结。



思考过程

中心问题	听完这次讲座，我头脑中仍旧保有深刻印象的是什么？
拆解问题	我有哪几点印象特别深的收获？
	这些收获是怎么来的？
	我如何能把这些收获应用在工作、生活中？

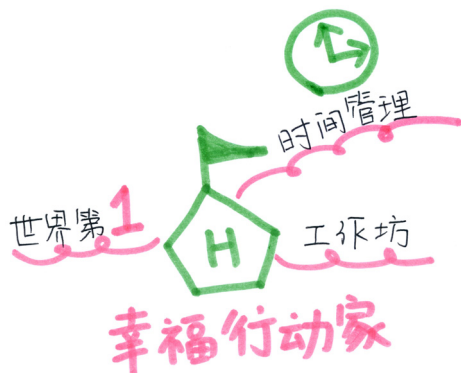


画图过程



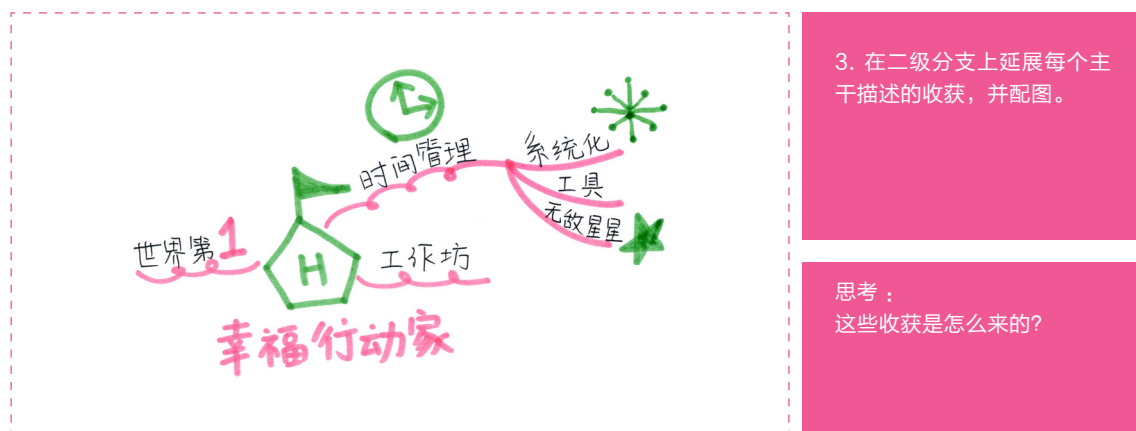
1. 用一个词总结自己的收获，写在白纸中央，也可以用讲座主题，配上中心图像。

思考：
听完这次讲座，我头脑中仍旧保有深刻印象的是什么？



2. 在主干上写下自己的几点核心收获，并配图。
像我最初设想的一样，在工作坊最大的收获，一个是关于时间管理；另一个是关于工作坊的设计和执行。另外，我也留意到永锡老师说的“世界第一”的概念。

思考：
我有哪几点印象特别深的收获？



关于时间管理，我参加完工作坊有以下 3 点收获。

1. 系统化才是王道

在研习会上，永锡老师一句“做事靠系统，而不是靠感觉”启发了我。自己虽然是“工具控”，但应用各种工具时各行其是，没有将它们依照 GTD¹ 的理论组织起来，形成一套适合自己的系统，自如应对时间管理的种种情况。读了胜间和代和本田直之的时间管理术后，我写过一篇《模式化是王道》。现在觉得，模式化不等于体系化。一个完整的工具系统（Tool Flow）就像一个操作系统，可以构筑一个平台。我们处理任何任务都可以基于这个平台，无论一项任务多么复杂、多么突然，都跳不出“系统”这座“五指山”。



暖乎乎文章《模式化是王道》

¹ GTD，是英文 Getting Things Done 的缩写，是一种行为管理的方法，也是 David Allen 写的一本书的书名。GTD 的主要原则在于一个人需要通过记录的方式把头脑中的各种任务移出来。通过这样的方式，头脑可以不用塞满各种需要完成的事情，而集中精力在正在完成的事情。

2. 工具不是用来浪费时间的

对于刚开始学 GTD 的人来说，这句话如同圣旨。几乎每个曾在时间管理问题上进行探索的人，都经历过漫长而复杂的筛选和适应工具的过程。寻找和实践工具所花费的时间是值得的，可一旦发现使用工具非但没帮你节省时间，反而浪费了不少时间，要果断放弃。适合的才是最美的。

3. 想放弃时，来一颗“无敌星星”

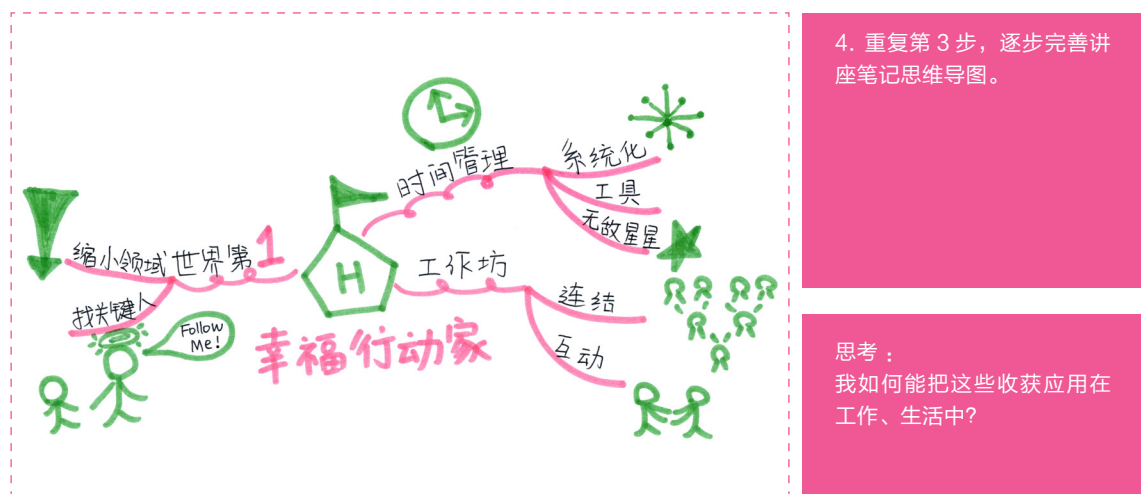
“无敌星星”是一种让自己从“实在不想做事”的状态中找到感觉，把重要任务完成的方法。研习会第一天结束时已经是晚上九点多了，我当晚有一篇稿子急着交，需要先听一份 2.5 小时的录音，再根据音频整理成文，是个大工程。我当时就是一种“实在不想写啊”的心情，就想到了刚刚学到的“无敌星星”法。

Step1：写下 3 件事（一件是你要完成的任务，两件是轻松愉悦的闲事），找一个计时工具。我写的是“刷微博、逛豆瓣、写稿子”，用手机计时。

Step2：3 件事各做 5 分钟“暖身”。将倒计时设定为 5 分钟，开始做第一件事，刷微博；到时间后切换做第二件事，逛豆瓣；到时间后切换做最后一件事，听录音 5 分钟，为写稿做准备（之所以把写稿放到最后一项，因为这样一来在开始写之前，就已经享受到“刷微博”和“逛豆瓣”的福利了，有种欠了账的感觉，时间到时就不好意思不开始做正经事了）。

Step3：3 件事各做 10 分钟，第二轮“暖身”。将倒计时设定为 10 分钟，重复 Step2。这步结束之后，我基本上找到了写稿的感觉，没有那么强烈的“不想做”的心情了。这也就是一种类似于“超级玛丽无敌星星的状态”。

Step4：像吃了“无敌星星”一样，一口气把事情做完。两轮暖身过后，找到了感觉，就不想再做闲事了。因为自己心里很清楚，那样只会延后稿件完成的时间，于是便闷头听录音做记录，像吃了“无敌星星”的超级玛丽一样，一口气写到凌晨 4 点完工。



至于观摩工作坊的设计和执行，真正参加工作坊才知道。跟上老师的思路学习时间管理，需要全神贯注，很难分神从旁观者的角度去了解和记录整场活动的组织。尽管如此，我还是感受到了“幸福行动家”活动的核心——连结。

- 连结具备相同特质的人：在两天的研习会活动上，单单是对我一个人，老师就主动提供了4次连结：2次行业连结、1次地域连结和1次资源连结。永锡老师孜孜不倦地在学员之间“穿针引线”。学员们也自发地去结识自己感兴趣的人，我跟“本子控”Twinsen聊活页本；跟公益创业者金金聊她的社会企业；跟“旅行达人”Rachel聊济州岛的泰迪熊博物馆。活动结束后，学员们又在社交媒体上建立了连结。一场活动下来，许多新的关系线被连结，许多新的“碰撞”诞生；
- 互动贯穿始终：有老师和学员的互动，也有学员之间的大量互动。

最后是“世界第一”的部分，我写下了“缩小领域”和“找关键人”两个关键词。

我把这幅手绘思维导图和参加工作坊心得发布在个人网站上，在微博上“@”了永锡老师，感谢他的分享。很多当时一起参加活动的同学也在底下评论。永锡老师评论说：“这个暖乎乎的文章看了每次都暖乎乎的……”。在工作坊上，他也曾用“heart-warming”形容我画的思维导图。

我想，大概也是手绘思维导图传递的暖意，让我有机会跟前辈请教学习，生命多了许多美好的连结，也不知不觉多了一些以前从未想过的可能性。



小贴士

边听边画，还是听完再画？

都可以。

边听边画：难点在于边听边捕捉核心信息，并梳理内容间的关系。听讲座的时候，我们可能之前无法了解演讲者的逻辑，因此不能在一开始对主干的数量和内容之间的层级关系做出判断。边听边画时，听着听着如果发现层级关系搞错了，再修正就好。时间久了，倾听和捕捉信息的能力自然会得到很大的提升。

听完再画：也可以在听讲座的时候先记录一些关键词，或者先画个草图。回头自己“反刍”琢磨的时候，再把自己印象最深刻的内容画出来。

关注你记得的，而非别人说出的

跟读书笔记一样，讲座笔记也不能只纯粹还原讲者的发言，而是要更多关注让自己印象最深刻的东西。如今大家都喜欢听“干货”，可是别人高度凝练的知识、经验，我们往往无法立即掌握。在聆听分享的那一刻，我们的思维与讲者的发言所“碰撞”出的思考与启发，才是自己得到的“真金白银”。

将你的收获作为礼物赠送给讲者

如果有机会，不妨把你自制的思维导图赠送给讲者，作为向 TA 学到东西的答谢，我想任何人看到这样的礼物都会印象深刻的。

手帐爱好者如何兼顾生活记录和本子美化？ ——幸福日记

我把我画过的手绘思维导图，统统收集在了一个豆瓣相册里。后来发现，会收藏这个相册的，很多都是手帐的使用者和爱好者。很多人会把这个相册直接收藏在跟手帐有关的“豆列”里，跟很多精美的手帐作品放在一起。我自己觉得，手绘思维导图受到那么多手帐爱好者不约而同的喜爱，有以下3个原因。

- 手绘思维导图色彩缤纷，可以美化手帐；
- 它自身带有的工具属性能够规划工作和生活，也符合手帐使用者，想要利用手帐让自己的生活变得更好、更有趣的需求；
- 手帐使用者本身就习惯于使用纸笔工具。



暖乎乎手绘思维导图相册

我自己也会在本子上用思维导图规划和记录生活，最好玩的应该是在本子上用思维导图写“幸福日记”。所谓幸福日记，就是记录下每天让自己觉得幸福的小事。最早，我是在微博上写，用手帐的时候，也在手帐上用思维导图画过。



思考过程

中心
问题

今天有什么让我觉得幸福的小事情？



画图过程

幸福日记
2012.08.28

1. 在图中央画上今天的幸福关键词，如果没什么特别的，也可以直接写“幸福日记”。



2. 在每条从中心图延伸出的主干上写下今天的一件幸福小事情的关键词，然后配图。

写“幸福日记”的灵感，来自看《小狗钱钱》时，作者提到“成功日记”。我感觉每天幸福的事比成功的事多，而且前者在我看来更重要，因此就开始写。记得还在读中学的时候，读过毕淑敏写的一篇散文，题目叫《提醒幸福》，大意是我们常常提醒自己注意不要发生不好的事情，却时常会忘记“提醒幸福”。写幸福日记，其实就是在“提醒幸福”。平时不自觉地记录的点滴，一点一点地累积了正能量，沮丧的时候看一看，心情会好很多很多。

热爱手帐的朋友，不妨试试看！

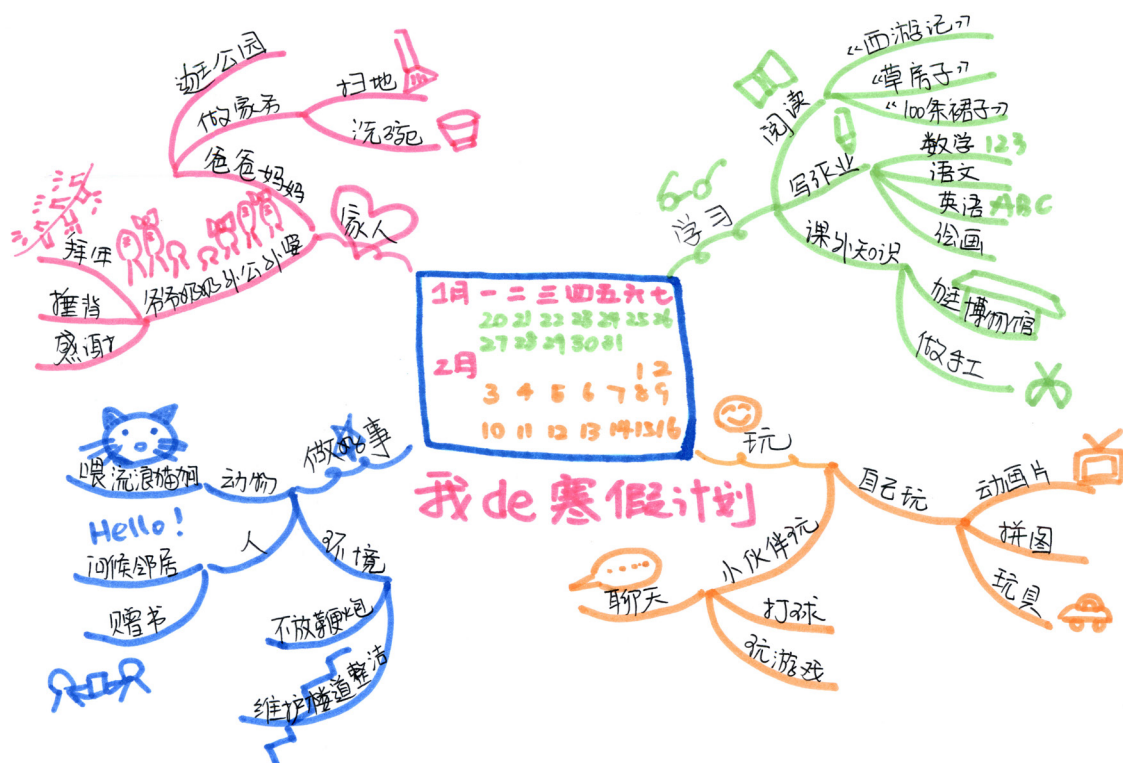
4.2 亲子教育

假期计划

如何让小朋友从小开始学会自我管理？

实战场景23

如何让小朋友从小学会自我管理？ ——假期计划



2014年1月,《中国学生健康报》的记者丁薇找到我,说新的一年刚刚开始,恰逢小朋友们放寒假。希望写一篇关于寒假计划的文章,教小朋友们做计划。他们主编之前看过我画的思维导图,于是他们想到找我来用思维导图教小朋友做寒假计划。

接到这个邀约,我特别开心。个人认为,思维导图本身就是很适合小朋友学习的工具,好处很多。

- 开发孩子的左脑和右脑,文字加图像的组合,让逻辑思维和形象思维协同工作;
- 养成孩子凡事有条理的思考习惯和行为习惯;
- 培养孩子对事物进行分类的能力;
- 促进孩子发散思考和联想思考。

于是我在一个工作日的早晨和丁薇碰面,画出了一幅小学生的寒假计划思维导图,一边画一边把步骤和过程演示给他们看。丁薇仔细地看下来,于是就有了这篇《把寒假计划画出来!》的文章。

把寒假计划画出来!

放寒假啦!同学们可以自己做主,做很多事情。吃好吃的、跟伙伴一起玩、跟爸爸妈妈去给长辈拜年、去博物馆看大恐龙、到体育馆打羽毛球……哦,对了,千万不要忘了做作业啊!瞧,每一个同学都有很多的寒假计划,如果不把这些计划全部列出来,最后肯定自己都不记得了。

那同学们都怎样记录自己的计划呢?是一条一条地写在纸上?还是画个格子列出来呢?那些做法又枯燥、又不好看,早已经过时啦!那该怎么做呢?下面教给大家一个有趣、好看又高效的方法——思维导图,用思维导图画出寒假计划!怎么样?好玩吧?邀请爸爸妈妈一起参与,我们这就开始吧!

工具准备：白纸、水彩笔、黑色中性笔。

1) 在草稿纸上列出自己在寒假中想做的事儿。

- 认真做好寒假作业；
- 阅读课外书，增加课外知识；
- 要阅读很多优秀的少儿图书；
- 帮助爸爸妈妈做些家务；
- 向长辈回报压岁钱。过年时长辈给我们压岁钱，我们可以回送长辈压岁钱，还可以送紧紧的拥抱、暖暖的微笑、感恩的歌曲……；
- 将看过的好书整理出来，捐给山区的小朋友，让他们也能学到更多知识；

……

2) 在一张白纸的中央画出中心图——寒假计划。“中心图”当然是能代表寒假的东西了，你认为什么能代表“寒假”呢？一个雪人、一串鞭炮、一本寒假作业……都可以。我们就用一个可爱的日历代表寒假，作为“中心图”来开始思维的“旅行”吧。

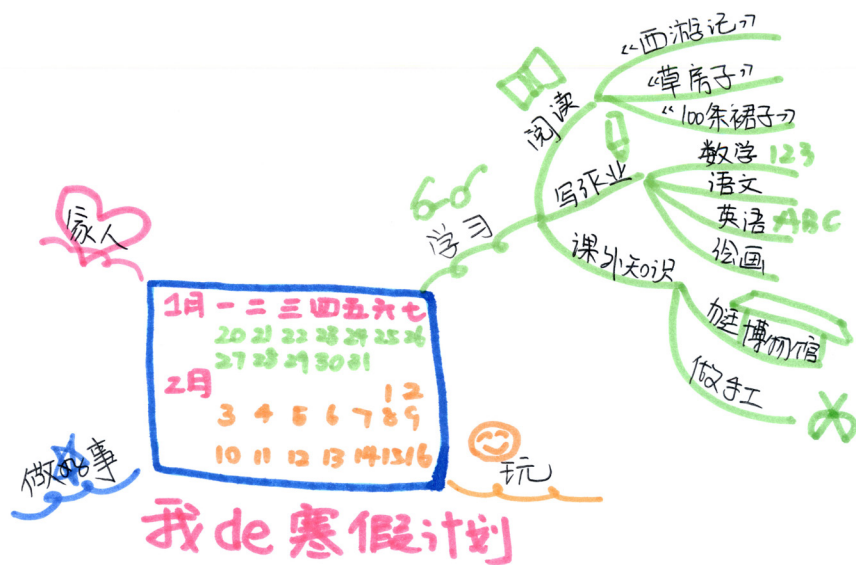


3) 将草稿纸上的计划分门别类。比如, 根据上面罗列的寒假想做的事情, 我们大概可以分出 4 个类别: “学习、家人、做好事、玩”。

以中心图为核心, 根据草稿纸上分好的类别, 用不同颜色的彩色水笔画出 4 个分支, 每一个分支用一种不同的颜色表示, 就像一棵大树上长出 4 个彩色的树枝。然后, 在彩色的树枝上用黑色水笔分别写下类别的名称。

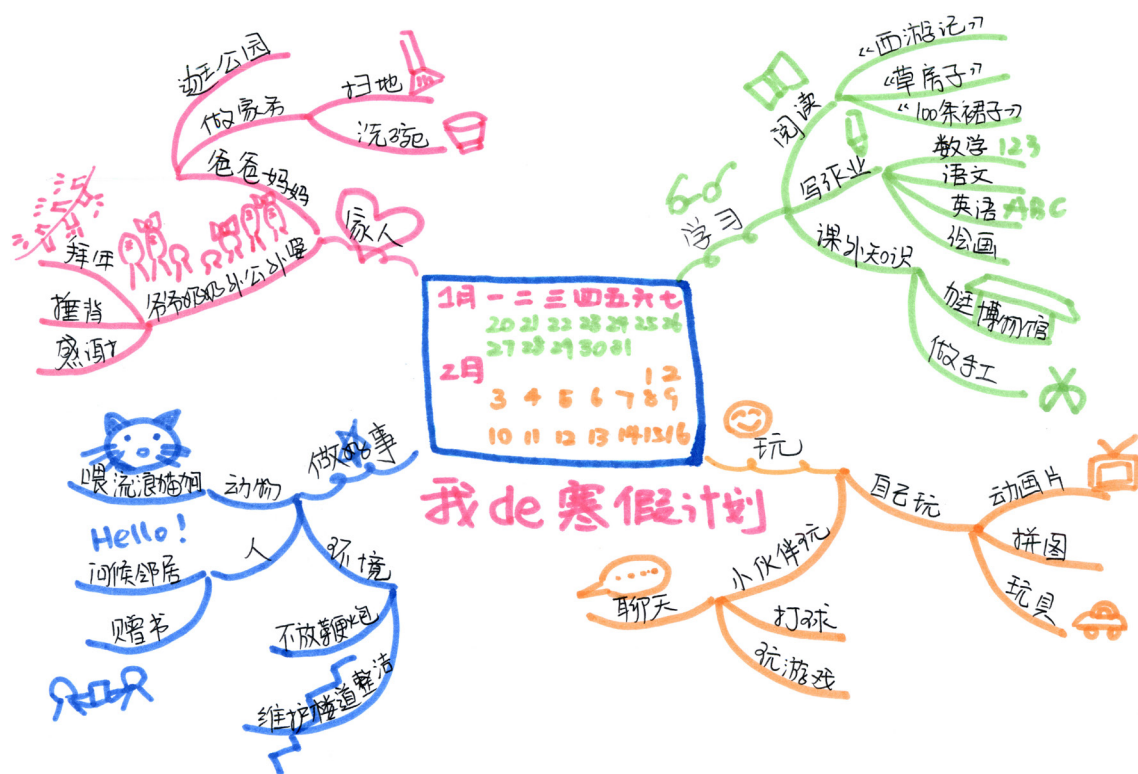


4) 做好了主要的“枝干”, 我们可以再继续分类。比如, 学习这个分支, 我们就可以再细分为: “阅读、写作业、课外知识”。而将阅读再细分, 我们就可以把计划要读的好书一一列举上去。请注意, 相同类别的内容的“分支”要“长在”同一个主要“分支”上。也要注意一开始线的长度不要太长, 够写自己想写的字就好, 不然后面的分支可能会没有空间画。而且, 字一定要写在线的上方, 而不是右方, 这样才能最大程度为后面的“小分支”留出空间来。看! 随着分类越来越详细, “学习之树”越长越大, 枝繁叶茂啦!



5) 通过努力，我们已经将寒假中要做的事情，所有与学习有关的计划都组织起来啦！为了增加印象，也使得画面更加好看。我们可以把一些项目配上精美的图画。

6) 同样，其他 3 个分类，我们也一条一条完成吧。



寒假计划就这样一步步地画出来啦！怎么样？很漂亮吧！层次分明，一件事也不会丢掉。把它贴到书桌上，让它提醒自己有什么事情已经完成，还有什么计划没有完成。

用这种思维导图来画出寒假计划还有一个好处，那就是，如果你突然想起来还有些新的计划应该加进去，只需找到它们的分类，让这个分类多长出一个“树枝”就可以啦，非常方便。



小贴士

爸爸妈妈和小朋友一起协同创作思维导图

孩子手绘思维导图计划，看到自己画完的图会有成就感，因为是自己做的计划，比起学校或家长指定的计划，也一定更乐于坚持完成。

在对计划进行分类时，爸爸妈妈可以帮助孩子将具体的事件进行归类。比如按照事件类型分类、按工具分类、按事件执行的场所分类，或者按事件的参与对象分类等。

在这个爸爸妈妈和孩子协同创作的过程中，不仅能够帮助孩子产出一份既有趣又有用的寒假计划手绘思维导图，而且爸爸妈妈还能跟孩子一起渡过一段既有创意又有营养的相处时光。

第三部分

进阶篇：思维导图如何画？

05 思维导图进阶知识

5.1 画图前需要哪些准备？

基本配置

一支笔 + 一张纸

随便什么笔：中性笔圆珠笔、马克笔、鹅毛笔……

随便什么纸：打印纸、笔记本纸、餐巾纸背面……

手绘思维导图真的是一件很随意的事情，大可不必拘泥于工具，当灵感冲上脑门的时候，手边有什么就使什么吧，一切工具都敌不过你的大脑。

复杂配置

当然，如果你有“闲”、有钱、有“feel”，想要慢条斯理地精心手绘一幅作品，拿给自己赏心悦目或者展示给别人看，适当的工具是必不可少的。

笔

- 黑色中性笔 / 圆珠笔；

- 彩色中性笔 / 圆珠笔；
- 彩色水彩笔；
- 彩色铅笔；
- 荧光笔：标出重点内容或标注不同分支上的同类内容。

纸

A4 纸及以上尺寸的大白纸

- 使用空白的纸，没有网格或横线，让思维和想象力一起不受任何束缚地随意驰骋，把白纸填满；
- 尽量使用大幅面的纸，有足够的空间供你发挥；
- 统一尺寸的纸方便留存。

图画本

一张一张的白纸虽然取用方便，但保存的时候还要打孔或者上夹子。如果想让自己的手绘思维导图作品有延续性地保存下来，不妨选择一个图画本。可以是那种学美术的学生用的图画本，也可以是高大上的 Moleskine 图画本，哪天你一不小心成了什么家，被 Moleskine 拿去世界各地的店铺里作展览也说不定。

手帐

好多姑娘都喜欢随身带个手帐本子。鉴于手帐用创意的形式来记录和规划生活的特点，手绘思维导图是一个很好的工具，既能帮手帐达人们管理生活的点滴，又能美化手帐，添加生活情趣。

5.2 思维导图有哪些基本原则？

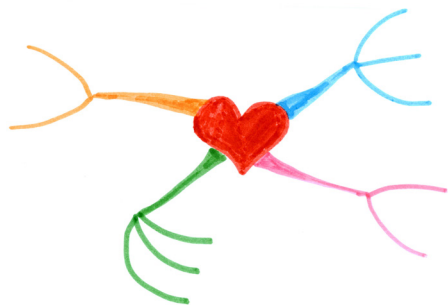
中心图像基本原则

1. **切题**：中心图像要能反映出你画这一幅思维导图的终极目的；
2. **图像大小得当**：为之后的主干和分支留出足够空间；
3. **色彩丰富**：作为主要联想依据的中心图像，最好使用多种颜色绘制，尽可能增强视觉刺激，促进大脑自由联想；
4. **简单示意图**：在能够反映主题的基础上，图像越简单越好。如太阳象征未来、心象征亲密关系、日历象征计划、阶梯象征成长进步等。

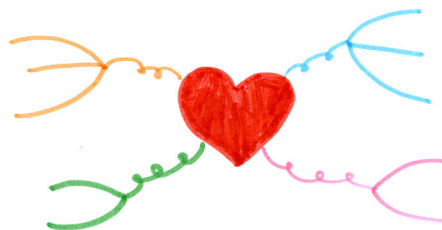
主干基本原则

1. **主干与支干一定要在形状上加以区分**；

可以用由粗到细的线条，也可以用波浪状线条，或者自己发挥。总之，主干一定是经过特殊处理的。



正确画法 (1)



正确画法 (2)

2. 主干要围绕中心图成放射型散开；而非线性排列；

这样画图的原因有以下两点。

- 常常在一开始准备画一幅思维导图时，我们并不知道每一层主干会被发散出多少内容来。因此，保持主干之间有足够的空间，供我们肆意发挥，是非常非常重要的；
- 成放射型分布，最后完稿的导图才分布比较均匀。



正确画法



错误画法

3. 主干与关键词等长；为之后做更多的思维发散留出足够的空间。



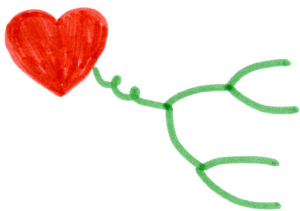
正确画法



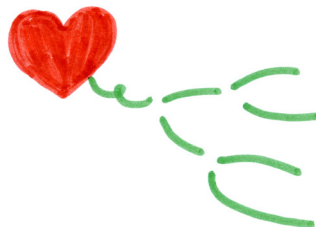
错误画法

分支基本原则

1. 分支与关键词等长：为之后做更多的思维发散留出足够的空间；
2. 分支与主干、分支之间要紧密相连，之间没有空隙：用线条与线条之间的延续性，帮助保持思维的畅通；



正确画法

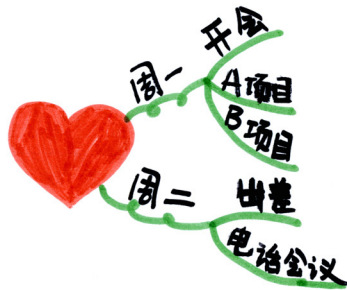


错误画法

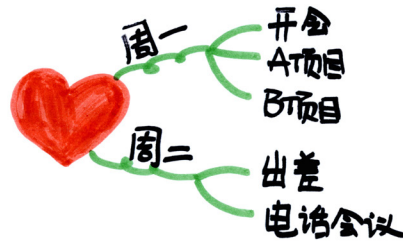
3. 分支线条保持流畅圆润：不用非横平竖直的“死板”，这样画出来的思维导图感觉更灵活；
4. 可以画空白的分支：如果画着画着思维导图，直觉上感觉应该在某处添加一个分支，但一时半会儿想不到这个分支的关键词，可以先画上一条短线条，提醒自己这里是有空缺的，也可以持续刺激自己去思考到底应该添加的内容是什么。因为人总是有种“填空”的冲动。

关键词基本原则

- 1. **正楷书写**：为了让自己和别人能够清晰阅读，请一定使用正楷书写关键词；
- 2. **黑色笔书写**：随意使用彩色笔写字容易使画面凌乱不堪，为了让关键词方便地被识别，最好用黑色笔书写；
- 3. **词在线上**：关键词一定要写在线的上面，这个看起来容易，但是在实际绘制思维导图的过程中，很多人都会把字写到线的末端。把字写在线的上面，既保持视觉上的延展性，又能节省纸张的空间；



正确画法



错误画法

- 4. **尽量从左到右书写**：道理很简单，必须方便阅读。如果你写个从右到左的顺序，自己读读看就知道有多费劲了。偶尔也会根据线条的分布，出现从上到下书写的情况，这样是可以，但会增加阅读负担，能避免就避免吧；
- 5. **关键词与主干、分支比例均衡**：避免出现线条过粗或字过大的情况，任何一方“抢”了风头，都会影响整个画面的美感；

6. **一线一词**：一条分支上只写一个关键词，关键词简明扼要，尽量保持在 5 个汉字以内，别写短语和句子。每个词语都能产生大量可能的联想，简单的关键词保持思绪的清晰和流畅，更方便刺激大脑联想，而且也可以节省纸张空间。

配图基本原则

1. **用色彩**：色彩能加深头脑对图像的识别，而且加深对信息的记忆。同时，色彩让画面更丰富美观，增加创作手绘思维导图的快感；

2. **自己能看明白**：比起美观，自己能看得懂配图更为重要。

5.3 画图技巧：不会画画怎么办？

不会画画，能画好手绘思维导图吗？

百分之百可以！

其实，我也不会画画。什么？你不相信？找个你身边会画画的人，让 TA 看看我画的手绘思维导图，你就知道答案了。我从来没有接受过系统的美术教育，搞不懂透视，也没有那种想到一个物件就可以把它画出来的能力（我好羡慕有这种能力的人）。除了画心形、笔这种简单的图，其他很多时候我想画一个东西，都是先上网搜索卡通图，然后临摹下来。直到现在，我都画不好“手”这种很基本的形状。2013 年冬天，我开始去画室学素描，学的也是有一搭没一搭。我说了这么多，就是想说，我到现在真的真的是一个不会画画的人。

但是，这并不妨碍我画出这些看上去还挺可爱的手绘思维导图。所以说，认为自己不会画画，也没有美术天分的你，一定要对“我可以手绘思维导图”这件事有信心！虽然我不怎么会画画，

但是我会“偷懒”取巧，下面就把我的“简单画图大法”公布一下。

解决方案 1：运用简单图形




名称	图形	联想
心形		愿望、爱情、成就感、公益、喜欢……
表情		高兴、难过、好处、坏处、表现好、表现差……
灯泡		智慧、灵感、想法……
阶梯		成长、进步……
眼镜		知识、学习……
笔		记录、总结……
太阳		希望、理想、未来……
月亮		夜晚、睡眠……
时钟		时间、当下……
树苗		希望……








名称	图形	联想
树木		成长……
放大镜		提示……
书本		学习……
话筒		发言、演讲……
星星		重要、关键……
房子		家……
美元		钱……
饭碗		工作、饮食……
对话框		对话、语言、强调……
光环		女神、关键人……
红旗		理想……
四叶草		幸福、幸运……

名称	图形	联想
大拇指		推荐、表扬……
爆炸		强调……
闪光		梦想……

解决方案 2：运用万能图形

总有一些图形有一种可以表达很多意思的能力。比如，能够表达方位和走势的线条，以及能够描述各种场景和关系的“神奇小人”！

名称	图形	联想
线条和箭头		上升
		下降
		波动

名称	图形	联想
小人		我
		我们
		家人
		我和我的小伙伴们
		对话
		讲课
		连结
		请求
		相信自己

06 常见问题解答

1. 手绘思维导图和电脑软件思维导图，到底哪个好？

这真是一个关于思维导图的终极问题，关于两者的优劣比较，请看下表。

特点	手绘思维导图	电脑软件思维导图
不受设备限制	★★★	★
自由灵活	★★★	★
大脑刺激强	★★	★
独特性	★★★	★
创作乐趣	★★★	★
专注度	★★★	★★
易复制、储存和分享	★	★★★★
易修改	★	★★★★
易演示	★	★★★★
易阅读	★	★★
易兼容	★	★★★★
层级延展	★★	★★★★

手绘思维导图的优势

不受设备限制：只要有纸和笔，就可以随时随地进行创作，不容易错失灵感；

自由灵活：手绘想怎么画就怎么画，比较自由；

大脑刺激强：颜色的使用、纸笔的触感和绘制的节奏，都能够刺激大脑进行发散和联想；

有独特性：手绘的思维导图基本没有重样的，每一幅都很独特；

有创作乐趣：在手绘的过程中，人们会因为自己动手而体会到一种创作的乐趣，绘制完成之后，看到自己亲手绘制的思维导图，会产生一种创作带来的成就感；

有专注度：相比功能丰富的电子设备，面对纸笔时更容易静下心来，心无旁骛地绘制思维导图。

手绘思维导图的劣势

不便于复制、储存和分享；

不便于修改：增补和完善内容受限制；

不便于演示：想要一层一层地呈现思维导图的结构，需要手绘过程中逐一拍照记录，不能随意放大或缩小各个主干和分支；

不便于阅读：每个人手写字和手绘图的识别度差别较大；

不便于兼容：不能随意添加报告、图标等外部链接；

不便于延展：受纸张空间限制，不能无限添加层级。

电脑软件思维导图的优势

易复制、储存和分享；

易修改：增补和完善内容都十分简单；

易演示：可以一层一层地呈现思维导图的结构，能够随意放大或缩小各个主干和分支；

易阅读：印刷体相对于手写体，更易被读者识别；

兼容性好：可通过链接形式嵌入报告、图标等更多辅助信息，也可以方便地转换成各种格式；

延展性好：不受纸张空间限制，可以无限延展层级。

电脑软件思维导图的劣势

受设备和时间限制：容易与灵感擦肩而过，导致想法流失；

不够自由灵活：受软件功能和电子设备屏幕的限制，不能想画成什么样就画成什么样；

大脑刺激不够：眼睛、手和屏幕的互动带来的感官刺激，不及眼睛、手和纸笔的互动带来的丰富；

缺乏个性：很多软件绘制出的思维导图都千篇一律，没有个人的印记和特色；

容易走神：使用电脑软件，容易受电脑其他功能的干扰，不够专心。

手绘思维导图和电脑软件思维导图各有利弊。总体上说，**手绘思维导图更适合个人应用，电脑软件思维导图更适合商业应用。**

我自己偏爱手绘思维导图。在电脑方面我比较“小白”，使用思维导图软件的经历每次都像是人机大战。此外，我特别喜欢在手绘思维导图过程中收获的那种创作的乐趣。拿出白纸和彩笔坐在桌前，用彩笔在白纸上写写画画，脑袋里各种想得不那么清楚的问题。随着思维导图的层级发散，一点一点变得清晰，最后事情也想清楚了，还收获了一幅好看的图画，那种乐趣真的是无以言表啊！

2. 不同的主干一定要用不同的颜色吗？

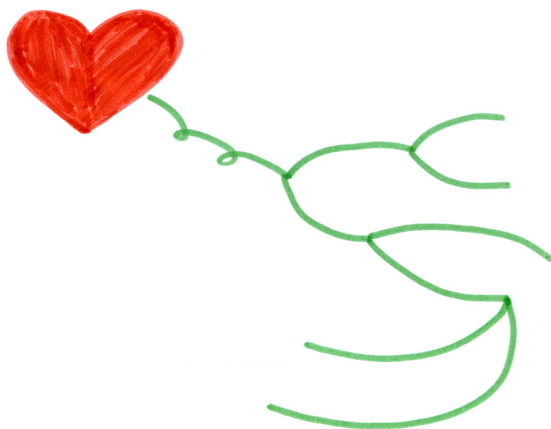
很多人都是这样主张的，以颜色区分各个主干，继而区分出思维导图的各个主要结构。我自己其实很少这么做，因为觉得有点麻烦。何况很多时候是临时起意，只用一只普通蓝色圆珠笔在本子上就即兴画了起来。所以个人更倾向于用相同的颜色画不同的主干，大家可以根据自己的情况随意决定。

3. 主干的顺序一定是顺时针的吗？

这好像是个“潜规则”，大家习惯这样做。因为思维导图本身有不太方便阅读的特性，因此保持一个大家比较习惯的顺序。如顺时针，可以增强它的可读性。不过你想创新的话也不妨试试。

4. 分支太多纸张空间不够了怎么办？

果断地在还有空间的地方换个方向继续画分支。



5. 当一开始无法定下所有主干的关键词怎么办？

可以画完第一条主干的所有分支后，再画第二条主干和其分支，然后再画第三条主干和其分支，以此类推。一边画一边想关键词，并在画的过程中根据想法的闪现随时调整。

6. 配图可以取代关键词吗？

原则上是可以的，但是不提倡。如果用配图取代关键词，你得能保证在一段时间过去后，看到自己当初画的东西还能知道自己想要表达的是什么确切的意思。如果是画给别人看的，最好就别只用配图表意。人们对图像的理解千差万别，没有关键词，很容易误解你想表达的意思。如果配图和关键词结合，就没有这个困扰了。

7. 配图的数量越多越好吗？

当然不是。并非所有的关键词都能够非常容易地用图像表达出来。不过强烈建议初学者，先练习为每个关键词配图，以此来磨炼自己将文字转化成图像的能力。具体方法可以参考第 5.3 小节。

8. 配图的颜色越多越好吗？

颜色越多，给大脑的视觉刺激越强。如果时间充裕，工具也得当，可以尝试用丰富的颜色来绘制。颜色少，画面相对干净。有的时候即使是绘制彩色思维导图，也可能只选用两个颜色。很多时候我一时兴起，拿起一只单色圆珠笔就开始画图了。不必拘泥颜色的多少，根据自己绘制的目的，以及绘制时手边的工具，来对颜色进行取舍。

9. 配图画在关键词的什么位置比较好？

在多数情况下，思维导图的配图都是关键词的辅助，可以画在关键词之前、之后或者上方。避免画在关键词下方，因为如果这样，图文会被线条割裂开，联系不紧密。

10. 如果配图过于庞大怎么办？

在有的使用情境中，比如做学习笔记，我们想要在思维导图上添加一些重要的流程图或概念图。首先可以考虑将图尽量简化，如果简化后还是比较大，就画在角落里，作为这张手绘思维导图的“附件”。

11. 如果手绘时发现线条、关键字或配图出错了，怎么办？

如果这幅思维导图只是给自己看的，那就画个叉子，然后继续把正确的线条、关键字或配图重新画上就好了。不要涂黑，那样影响画面的整洁度，并且让出错的地方更加明显。

如果这幅思维导图是画给别人看的，比如用来演说或者做文章配图，那就果断重画吧。不过，一般画这样给别人看的思维导图时，我都会先用黑色笔画好草图，再用彩笔画第二稿时把配色确定，最后再画成稿。

12. 手绘思维导图可以修改吗？

当然可以！思维导图说到底是思维的视觉呈现，我们的想法不断变化，其视觉呈现也应相应改变。只是简单地增减内容，如果原图的空间允许，可以直接改动。如果原图的空间已经不够发挥，或改动的地方过多，不妨干脆重新画一幅。

13. 我尝试了很多次，用了很多方法，还是画不好手绘思维导图，怎么办？

如果在实际操作时，一直对自己的手绘思维导图不满意，不妨从临摹开始。可以挑选一些自己喜欢的、认可的手绘思维导图作品，加以临摹。在临摹的过程中，仔细体味创作者的思维过程、手绘技法和分类逻辑。临摹的数量多了，对手绘思维导图的理解和掌握都会上一个台阶。